

THE HISTORY OF THE

YAMATO

新薬抄





目录

Content

- [第1节：序言 《输赢》作者付遥代序](#)
- [第2节：藏药战争\(1\)](#)
- [第3节：藏药战争\(2\)](#)
- [第4节：藏药战争\(3\)](#)
- [第5节：藏药战争\(4\)](#)
- [第6节：藏药战争\(5\)](#)
- [第7节：藏药战争\(6\)](#)
- [第8节：藏药战争\(7\)](#)
- [第9节：藏药战争\(8\)](#)
- [第10节：藏药战争\(9\)](#)
- [第11节：藏药战争\(10\)](#)
- [第12节：藏药战争\(11\)](#)
- [第13节：藏药战争\(12\)](#)
- [第14节：藏药战争\(13\)](#)
- [第15节：藏药战争\(14\)](#)
- [第16节：藏药战争\(15\)](#)
- [第17节：藏药战争\(16\)](#)
- [第18节：藏药战争\(17\)](#)
- [第19节：藏药战争\(18\)](#)
- [第20节：藏药战争\(19\)](#)
- [第21节：藏药战争\(20\)](#)
- [第22节：藏药战争\(21\)](#)
- [第23节：藏药战争\(22\)](#)
- [第24节：藏药战争\(23\)](#)
- [第25节：藏药战争\(24\)](#)
- [第26节：藏药战争\(25\)](#)
- [第27节：藏药战争\(26\)](#)
- [第28节：藏药战争\(27\)](#)
- [第29节：藏药战争\(28\)](#)
- [第30节：藏药战争\(29\)](#)

- [第31节：藏药战争\(30\)](#)
- [第32节：藏药战争\(31\)](#)
- [第33节：藏药战争\(32\)](#)
- [第34节：藏药战争\(33\)](#)
- [第35节：藏药战争\(34\)](#)
- [第36节：藏药战争\(35\)](#)
- [第37节：藏药战争\(36\)](#)
- [第38节：藏药战争\(37\)](#)
- [第39节：藏药战争\(38\)](#)
- [第40节：藏药战争\(39\)](#)
- [第41节：藏药战争\(40\)](#)
- [第42节：藏药战争\(41\)](#)

第1节：序言 《输赢》作者付遥代序

序言

《输赢》作者付遥代序

一个人如果三番五次为同一个人的书写序，一方面证明双方关系到位了，另一方面，写书人的作品确实能引起我的兴趣，我和本书的作者就如同这样。

第一次写序的时候，是因为作者那本被称为职场通鉴的自传体小说《职场风雨飘》，我看着作者的经历感觉有些共鸣，第二次写序是作者出版《绝对角力》的时候，那本书让我喜欢上了葡萄酒，而且书也很畅销，当市面上连盗版都出来的时候，作者跟我开玩笑，说自己是傍上了"付遥"和"输赢"的名牌，我认为他太谦虚了，如果没有实力，盗版商岂能冒着风险玩火呢？

作者的这第三本书《藏药战争》照例是让我很享受地读了两遍，为什么？因为他这本书较之前两本更加的精彩，更加的让我心潮澎湃，我甚至都有些羡慕作者每段职业经历和接触过的每个行业都能带给他如此多的收获。

《藏药战争》是写医药行业殊死搏斗"内幕"的，而区别于传统医药行业，作者写的是藏药行业的事情。藏药我略有所闻，那是一种有着神秘色彩的药，这个特殊的商品高端而又具有深刻的文化背景，所以，不自觉地我就追着看了下去，直到看完最后一个字，心情难以平静。

"惨烈"，这是搜索大脑里的形容词之后，蹦出来的直觉。从战术到战略，从销售到策划，从危机到公关，从内耗到协作，九阴真经对九阳神功，降龙十八掌对乾坤大挪移，龙虎斗，蛇吞象，一幕幕演绎出的商场原型突破了我的想象空间，如果说这是一本商战小说，我的定义是要么是一本玄幻商战小说，要么就是一本写实的传记，思索再三，我个人认定应该属于后者，因为通过书中描写的那些职场技巧、

商场搏击技巧以及战略规划与销售战术，我是能感觉出作者的"专业"水准的，这些，绝对不是闭门造车就能满足我这个有些挑剔的读者的胃口的，而《藏药战争》的精彩也妙不可言。

在看第二遍的时候，我刻意的跳过了一些章节，这个刻意是我出于对自己"感觉"的一种保护，因为在通读第一遍的时候，书里所带着的一种"灰色"的气息让我心情有些郁闷，作者把许多职场商场潜规则的东西活生生地剥了皮肉放在我面前，我一时适应不了，好在，最终书里淋漓尽致地把"打不垮、压不弯、赶不尽、杀不绝""行棋无悔、永不放弃"这几样精神做了深刻演绎，让"热血沸腾"赶走了我的郁闷。

说句题外话，这本小说还有一个我个人很喜欢的亮点，那就是对于藏传佛教文化以及藏域风情，作者在自己的亲身感受之后，用文字展现出来了一种最原始的轻松。读这本小说的时候，我一直在想，这本书有可能会很火，因为近几年所流行的畅销元素比如商战、比如励志，比如藏域藏文化的神奇神秘在这本书里都存在着，而这种强与强的结合却看不出任何刻意黏合的痕迹，也许也就是大家常说的"水到渠成"了。

付遥

第2节：藏药战争(1)

第一章

"我早先就不同意办这场明星演唱会，你知道现在外界的人怎么说我们吗？人家说要割多少包皮才能办这样一场盛会啊，这年头不知是包皮值钱了，还是你们医院太黑了。这个责任应该由你老板来负。"这样说着的时候，郑浩然气呼呼地看着面前这家民营医院的老板。

"那你为什么当初不坚持你的意见？"老板反问郑浩然。

"我坚持有用吗？我刚提醒你这事再考虑一下，结果当天中午你跟报社的人吃饭，人家几句夸奖，你就打了六十万定金过去，这事我怎么坚持？"郑浩然针锋相对。

"你要不想干就走人！"老板恼羞成怒地拍着桌子。

"我就是这个意思。"郑浩然的嘴角掠过一丝冷笑。

这番对话完成之后一个小时，郑浩然就成了自由身。先前他是这家民营医院的策划经理。郑浩然是学医的，偏爱文字，脑筋灵活，所以仅仅用了四年的时间，在先后供职于数家大型医药企业并经历过一番历练之后，成了一个在业内叫的响的策划人，而三个月前这家民营医院的老板通过猎头公司高薪挖来郑浩然的时候，并没想到郑浩然竟然是如此的"水土不服"，这家伙跟平常的打工仔不一样，时常跟老板发生意见相左，甚至公开叫板。

刚刚离开的这家医院是一家治疗男科疾病的私营医院，老板是南方人，据说如果不是低调，老板完全可以在富豪排行榜上占据一个名额，因为除了医院，老板还有矿业、房产等数个实体项目。

说起投资建立的这个民营男科医院，还有一个小故事。当时这所医院并不是定位于治疗男科疾病，而是综合性质的民营医院，广告整天打，就是没效果，一年亏损了上千万，后来听说老板得到一个高人指点，把医院重新定位成了治疗男科疾病的医院，第二年除了弥补了

上一年的亏损之外，还产生了近一千万的纯利润，而这一千多万的纯利，就是捣鼓鸡巴挣出来的。

郑浩然是个有点愤青色彩的人，容易被各类言论所影响，当他的一个好朋友被他介绍到医院割掉包皮花了两千多块钱的时候，那朋友暗地里跟别人说郑浩然是个"吸血鬼"，这话一传十，十传百，很快传到郑浩然耳朵里了，郑浩然好似被雷劈了般的呆呆站在医院的走廊里一个钟头，终于郑浩然开始了良心的发现以及心灵的救赎，酝酿着离开这个被朋友所不耻的场所，而上面那些跟老板的争吵，只是恰巧上天给了郑浩然一个机会而已。

"亚拉索，那就是青藏高原！"早上郑浩然听着这首叫青藏高原的歌，翻看着报纸的时候，巧合发生了：恰巧翻到一家叫做喜马拉雅的藏药经营企业招聘企划经理的招聘广告。

"猎头公司那帮家伙也靠不住，当初夸的那老板跟花一样美，心胸跟长江一样宽，结果自己真动了心跳槽过去之后，花儿变成了狗尾草，长江变成了小河沟，倒不如这些打招聘广告的企业来的实在。"郑浩然这样想的时候，已经放下了身价。

"只要是不错的企业，合适的岗位，主动出击也不错，又何必拘泥于自己那可怜的自尊呢？"郑浩然心里安慰着自己，细细看起来那则广告。

这则广告很特别，因为它不是刊登在招聘周刊上，而是刊登在了省级媒体版面，从这一点郑浩然读出了两点信息：

第一，这家企业有资金，一个省版的半版招聘广告，仅一期打完折也要五万元以上。

第二，这个企业求贤若渴。

静下心来，整理了一份求职简历，直接E-mail到了喜马拉雅公司的招聘邮箱，仅仅一天之后，郑浩然便收到了初试的通知。

面前的考官四十多岁的样子，身材魁梧，以至于坐在他面前郑浩然矮了半个身子，先前引领郑浩然进门的小姑娘向他介绍说这是穆

总，公司的副总。

第3节：藏药战争(2)

"你的简历我看过了，对于专业方向我不再考察了，我想问一下，你理想中的公司是什么标准？"穆总脸上没有什么表情。

"我希望的企业是一个团结高效的，最好老板可以放权，不要像个管家婆。"郑浩然干脆利落地回答了穆总的话。

"哈哈。"穆副总竟然笑了，郑浩然感觉这笑里包含了一丝嘲讽。

"有这样的企业，我也想去。"穆副总说完这话之后，示意初次面试结束了。

老实说，跟穆副总的这次见面，郑浩然感觉并不是很友好，郑浩然不太喜欢穆副总那种过于透彻的提问，而郑浩然在跟穆副总的眼神交错时，也丝毫没有避让的意思，从写字楼里走出来的时候，郑浩然默默叹了口气。

就在郑浩然决定放弃这个企业的时候，穆副总给了郑浩然见到老板的机会，一天后，小姑娘电话通知郑浩然，让他参加复试。

其实，穆副总完全是因为对郑浩然应聘时那种坦白和桀骜产生的兴趣，加上郑浩然过去那可以称的上优秀的简历才给了郑浩然不是机会的机会。在自己这道关口如果把表面上很优秀的人才淘汰掉，一定会引起老板的不满，穆副总当然不会做这样愚蠢的事情。

"这个人很有个性。"穆副总指着郑浩然的简历，这样对老板说。

复试的时候，除了穆副总之外，还多了一位女人，这女人皮肤很白皙，看样子三十八九岁的样子。

"难道这个女人是老板？"郑浩然寻思着，却没有贸然开口说话。

"这是公司的总经理，乔总。"果然，穆副总的介绍验证了郑浩然的猜测。

"欢迎你加入这个团队，你应聘表上填的所有待遇我都满足，但是希望咱们能长期合作，你的部门我给你配备了一个设计、两个文

案。"乔总的声音非常干脆，而且具有磁性，后来郑浩然才知道，除了做老板，乔总还是一名出色的医生，每天会在电台讲两档节目。

就这样，以迅雷不及掩耳的速度，郑浩然加入这家喜马拉雅公司。

公司的总部在青海，乔总是总部一名股东，而郑浩然这边的公司属于分公司，目前在省内都设有销售机构。

进入公司后，郑浩然蜻蜓点水般地了解了点公司的情况之后，就向乔总提出，立即出发去各分公司了解市场情况，郑浩然知道，待在总部是没法掌握公司命脉性信息的。随后，郑浩然向穆副总提交了一份书面的出差申请报告，穆副总看了一眼报告，却指指乔总的办公室，那意思是让郑浩然直接把报告给乔总。

"穆总，这不太好吧，似乎有点越级上报的意思。"郑浩然狐疑地问。

穆副总爽朗地笑了："呵呵，没关系，在咱们公司，扫地的大妈都会直接给乔总打电话的。"

郑浩然不好再说什么，抓起报告来到了乔总办公室门口，敲了两下门。

门的隔音效果不是很好，郑浩然听到里面乔总正在打电话。

"请进！"乔总还是抽空对门外喊了一声。

郑浩然走进乔总办公室，闻到一股香气，很是让人陶醉，仔细一瞧，靠近窗台的一个小香炉里，正燃着一炷香，那香比普通的香要粗大壮实很多，发出的味道近似于檀香，但是比檀香的味道还要醇厚。

等待乔总打完电话，郑浩然一笑说道："乔总，您屋子里这香真提神。"

乔总立即笑了，她笑起来的时候，眼睛会眯起来，很让人觉得天真。

第4节：藏药战争(3)

"这香是藏香，毫不夸张地说，这香可谓极品，不但能提神醒脑，还能杀菌。"乔总语气认真的说。

郑浩然没有接茬，因为她感觉乔总似乎话没说完，果然乔总接下来讲起了关于藏香的事情。

"藏香，是西藏民间日用中不可缺少的，人们用它朝佛、驱邪。凡是举行宗教活动时都用它。藏香是藏医师们按照藏医书中记载的方法研制成功的，主要采用价格昂贵的麝香、穿山甲、檀香、肉豆蔻、野丁香五种药品，渗进草果、樟脑、沉香、芸香、黑香、白芸香、茯苓、冬青子、青蒿、青藏牦牛儿苗、唐古特青蓝、当归、菖蒲、肉桂、唐古特缬草、茵陈蒿、青木香、广木香、火漆、甘松共25种药品炮制成粉，调合为泥状，再加工成人们点的藏香，用它防治传染病、流行病等多种疾病。"

乔总讲这番话的时候，郑浩然暗自佩服，不愧是医生，小小的藏香都了解的如此透彻。

"所以，郑经理，你现在需要透彻的来了解我们的企业以及有关西藏和藏药的文化，只有深入了解了，你才能成为我的好帮手，你策划的东西才有参考性。"乔总话锋一转，透露出她先前讲了这么多话，原来是启发郑浩然对于藏文化的了解。

"乔总，我会的，我今天来就是想申请先去咱们的各地分支机构看看，了解一下市场情况。"说完郑浩然把出差申请给了乔总。

乔总看看申请，没有立即签字，而是拿起内线电话，打给了穆副总。

"到我办公室来一下。"乔总短短说了几个字，就把电话挂了，而等待了十分钟之后，穆副总还是没过来。

"放下你手头的东西，立即过来。"乔总第二次打给穆副总的时候，已经有些不耐烦了。

仅仅过了15秒钟，穆副总便敲门进来。

穆副总拉了把椅子自顾地坐下，并没有就刚才的事情作任何解释，乔总也跟刚才什么事情也没发生一样，冲着穆副总说道："郑经理要下到各地市去走访走访，我觉得你跟他一起去比较好，各地市都是你的兵，这样能加快企划部和地市的磨合。"

"可以，明天一早就走，开帕萨特去，让司机小王跟着。"穆副总说完，乔总点点头，顺便在郑浩然的出差申请上签了字。

第二天清晨，当郑浩然准备出发的行李时，穆副总的电话却打进来："郑经理，今天我们不出发，公司遇到了紧急的事情，需要你解决一下。"

"什么事情？"郑浩然尽量稳定住自己的情绪。

"也不是什么大事，只是这事情比较棘手，有人找碴。"穆副总在电话里简要地把事情给郑浩然描述了一下。

原来，事情起因并不复杂，某媒体在多方向寻求广告合作未果之后，抓住了某地代理商刊发的关于一个核心药品"珍宝丸"的夸大性报道，并且在电视台跟报纸上进行了曝光。

最先有反映的是药品消费者，因为藏药的价格比较贵而老年人是其主要消费群，因此，那些老人们不间断地打来电话质问药品是否有质量问题。

这样的报道对一个企业来说，无疑是致命的，而如果面对如此危机，不采用正确手段，那么无异于等死，话说回来，这件事情，如果郑浩然处理漂亮了，那将是做了一件加入公司后无比风光的事情。

"这是一块摆在自己面前的试金石。"郑浩然这样想着的时候，乔总的电话也打进来，看得出，这件事情的重要程度。

第5节：藏药战争(4)

"要钱，要人，要资源，我能给你充分保证，但是，必须最短时间内给我处理好这事情。"乔总在电话里，已经表露出此事只能成功，只有成功的意向。

"OK！"郑浩然轻轻回答了一句，然后挺挺身子，露出一个微笑。

第二章

"客服部，你们现在开始统一口径，如果我们的老顾客再打电话来询问"珍宝丸"被曝光的事情，大家的回答一定统一起来。"郑浩然组织了来到公司后第一次会议，乔总坐在他的旁边，点点头。

"郑经理，我们口径的答案是什么？"叫崔丽的客服部经理歪头看看郑浩然。

"我们的"珍宝丸"质量没有任何问题，被曝光的原因是我们下面的代理商私自发布了夸大性广告，由于广告内容不规范被查处，与产品质量疗效无关。"郑浩然早在开会前已经把答案想好了。

一旁的穆副总，脸上露出一丝不易察觉的微笑，而郑浩然马上感觉到穆副总有想法，于是，郑浩然立即把说话的机会给了穆副总："各位，我来公司毕竟才两天，可能有考虑不周全的地方，如果大家有更好的答案，一起分享一下。"说完，郑浩然看看穆副总。

穆副总扫了一眼乔总，见乔总没有说话的意思，于是接过话头："除了刚才那个解释，如果老顾客再进行追问，我们可以告诉他们曝光我们的媒体是因为索要广告投入没得到满足，出于报复故意找碴，当然这些话只能给那些持续吃我们的药一年以上，有一定忠诚度的顾客讲。"

郑浩然没说话，一直在思索，说实话，对于老顾客，穆副总的答案更便于打消他们的疑虑，但是，把潜规则的东西暴露在光天化日之下，这种做法有一定的风险。

乔总用手中的笔在桌子上敲打了两下，起身说了句："这件事情，你们处理吧。"竟然转身离开了。

穆副总跟郑浩然对望了一眼，随后也起身离开，临走前说了句："我那边也有事情在忙，郑经理，这事情你全权负责。"

郑浩然待穆副总走后，向客服部的人员强调：对外口径的答案依然按照刚才我讲的执行。

就这样，统一口径的工作完成了，而郑浩然知道，下一步的工作就是细活了，自己要在一天之内压制住大范围负面报道的苗头。

依照多年来跟媒体打交道的经验，好事不出门，坏事传千里这话一点没错，苦于找不到报道点的媒体，往往喜欢同时就一个新闻点进行重复报道或者追踪报道，郑浩然知道，现在必须采取行动，迅速把这件事情进行降温，首要任务就是让电视台、报纸、网站等多家机构不再进行对"珍宝丸"广告违规事件报道，想到这里，郑浩然脑子里迅速蹦出一个人。

躺在某知名足疗店的单间里，郑浩然左侧那张床上躺着的是日报报业集团的三把手周历难，而这个人就是郑浩然的救星，以周历难的关系网，打个招呼，几家省内著名的大媒体就会给他面子。

做足疗的小妹给周历难捏脚的时候，周历难一直不停地打电话。

"张总啊，我是周历难，您刚从海南回来，感觉怎样？有没有在外面再给我找个小嫂子？呵呵呵呵，身体要省着用啊，嘿嘿。对了，大哥，兄弟这边有点小事，我有个小兄弟，他们公司有个"珍宝丸"广告违规了，昨天曝光了，我看意思一下给个教训就算了，这两天让他们消停消停，过两天一起坐坐，好，好，谢谢张大哥。"这是打给电视台的。

第6节：藏药战争(5)

"王书记啊，你好你好，我是周历难，我这边有个小麻烦事，请您给帮个忙.....好，好，谢谢！"这是打给某大报社的。

"赵主任，你好，我是你历难大哥，有个事你给大哥办办.....好，嗯，行，挂了！"这是打给网站的。

不到半小时，电话打完了，郑浩然赶紧递给周历难一支中华，并替他把火点上。

"周大哥，谢谢啊！这次你可帮我大忙了，您放心，这事过去之后，我好好谢谢您。"郑浩然感激地看着周历难。

"行了，你到这个公司，多往我们报社投些广告费，让我脸上有光就行了，别的我也没什么兴趣。"周历难抓起红茶喝了一口。

"大哥，这年头像您这么清高廉洁的领导可真不多。"郑浩然这话不是恭维，跟周历难打交道打了一年多时间，周历难从来就是有事办事，不求回报，喝个茶，做个足疗这就是周历难提出的最高规格要求，连吃饭的机会都不给对方。

"人和人之间搞复杂了就俗了，没意思。"周历难经常挂在嘴边的就是这句话，当然，周历难也绝对不是傻子，因为能做到报业集团三把手，他的智商和手段绝对不一般，周历难也不是任何人的忙都帮，他只帮他看对眼的人，而他看对眼的人不多，郑浩然却成为了不多中的一员。

周历难是郑浩然在男科医院认识的，男科医院一年两千多万的广告费用投到周历难所在的报业集团，属于VIP客户了，而签订广告发布合同的时候，作为投放方代表的郑浩然跟其他牛皮哄哄吆五喝六的VIP代表不同，他谦虚地握着周历难的手，用请教的语气对周历难说："周总，广告费交到您这里，您多费心，对于品牌打造，有好主意，您多关照一下我们。"就是这句客气话，瞬间让有些清高的周历难

对郑浩南有了好感，而让两个人关系飞速前进的却是他们共同的爱好-足球。

周历难是个不折不扣的球迷，以至于用球痴来形容也不过分，报社里曾经有人用这样的例子形容周历难：如果估算自己家的存款有百分之零点五的误差，那么让他数落珍藏的球星资料，误差率为零。

人们在形容夫妻的时候常说不是一家人不进一家门，在形容朋友圈子的时候常说物以类聚，对于郑浩然和周历难来说，显然是后者，郑浩然也是个球迷，除了看球还喜欢写球评，发表到论坛上。

如火如荼的欧洲杯在众人的等待中开始了，周历难最喜欢的荷兰队在小组赛中分别战胜了世界杯的冠军和亚军，顺利出线，周历难心里无比痛快，打开一罐冰镇啤酒，在电脑上写球评的稿子，因为多年来作为知名球评人，周历难在报纸上有一个专栏，写完稿子之后，周历难把稿子发到了编辑的信箱里，之后，顺便把自己那篇"荷兰队，冠军郁金香"的球评发到了论坛上。

让周历难没想到的是，在自己的帖子发到论坛后仅仅过了不到十分钟，有个网名叫"绝尘侠客"的家伙跟了一个长篇的帖子，针对周历难荷兰队能得冠军的观点层层进行了批判，那帖子写的妙笔生花，观点让人折服，周历难一下来了兴致，两人开始在帖子里进行了激烈的辩论，每场比赛之后，周历难都把自己的球评放到论坛上，而"绝尘侠客"不期而至地来跟他唱对台戏，两人越聊越热乎，俨然成了"足球知己"最终，周历难忍不住自己的好奇心，做了个与自己年龄很不相符的事情，约见网友，没想到周历难等来的"绝尘侠客"竟然是郑浩然。

第7节：藏药战争(6)

这样一段奇特的"姻缘"加深了两个人的感情，郑浩然在男科医院几个月的时间，工作场合和周历难打交道的时候口称"周总"而私下里，周历难却让郑浩然叫自己"大哥"。有时候，为了满足两个人小小的私心，郑浩然会利用职务之便，把周历难喜欢的球星邀请过来参加一些活动，一来二往，郑浩然自己都没想到，借助周历难自己竟然可以摆平许多事情。

"周大哥，我觉得你真是一个另类，该圆滑的时候圆滑，可不圆滑的时候，却又无比单纯。"郑浩然吹吹杯子里的茶叶，看着周历难。

周历难今天的心情看来不错，看看躺在旁边的郑浩然，若有所思地说："要不是看透了许多事情，我也不至于学会圆滑。"

郑浩然没有去打断周历难，他知道接下来，周历难会给自己讲些自己过去的经历，而这正是郑浩然感兴趣的。

"我是当兵复原的，并没有直接分配到报社，我复员后被安排到一家国营的小厂子里，那个小厂子让我懂得了这个社会弱肉强食的道理，我在厂子里经历了几件现在看来荒唐可笑，但是却又非常真实的事情，也让我下定决心，走出小厂，把自己的单纯变成圆滑。"周历难自顾地又点了一支烟，仿佛陷入了沉思，许久，继续讲起了自己在小厂子里的故事。

"在这个小单位里，所有的干部都想当一把手，所有的工人都想当干部，因此，这种环境对于让新手成长成油条具有舍我其谁的优势。俗话说：紧车工，慢钳工，吊儿郎当干电工，而我复员后干的岗位就是电工。电工班里的活不是很多，闲的时候，大家都在打扑克，偶尔忙的时候，负责电气设备的检验和维修。在这个电工班里，我度过了四年的时光。而四年中，发生了许多事情，让我看清了许多东西，最终我下决心一定要离开。"周历难说到这里，嘴角上扬，微微笑了一下。

"四件好玩的事？这个我太有兴趣了。"郑浩然边说边又为周历难的杯子里续了些水，旁边的服务员小妹赶忙说："先生，以后添水我来就行。"小妹一说话，让郑浩然忽然觉得似乎有个环节没处理好，仔细一想，这小妹现在在这里，确实显得有些多余了，周历难肯定不希望自己过去的糗事或者经历被更多人知道，想到这里，郑浩然知道自己该怎么做了。

"小妹，我们想聊点重要的事情，你们先出去吧，需要服务我叫你们。"郑浩然下了逐客令。

见多过这种场面的小妹赶忙起身退出了房间，临出门前把门死地关严了。

周历难对郑浩然的做法表示满意，喝了口茶之后，讲起了自己那四件事。

"第一件事：外出学习的总是我。"周历难刻意给这事起了个题目，之后顺着这个题目，继续往下讲起来。

"电工属于技术工种，为了提升工人的技能和理论，上级主管部门会举办各种学习班，班长老李总是派我去学习，班里的同事都喊我学习专业户。"周历难讲到这里，郑浩然插话道："看来这个班长对你挺不错的嘛，好机会都给了你。"

周历难却微微笑了一下，看了一眼郑浩然，继续讲自己的故事。

"开始我也是觉得班长器重我，认为我是可造之才，对他心存感激，后来我才知道，我自作多情地把外出学习提高到了一个高度而已。在那小工厂里的外出学习，真正的好机会是不会留给基层员工的，如果你有非常硬的上级关系除外。因为我所参加的学习大都是一些常规性的业务知识培训，例如，如何进行机床电路检修之类的知识。这些知识都是一些国内二流的所谓专家为了获取职称或者赚取稿费而编制的教材，实际的意义并不大。而那些有助于个人发展的例如"通讯员辅导班"之类的培训总是由厂领导的嫡系部队参加的学习，我却总也无法涉及。"说到这里，针对往事，周历难叹口气。

第8节：藏药战争(7)

"你的意思是，你去参加的那些学习，是下级应付交差的垃圾培训？"郑浩然这句话显然说到周历难的心里去了，周历难点点头。

"时间长了，我发现，我外出学习的时候，每个月拿到的钱就比平常少很多，后来才清楚，厂里有规定，学习期间，员工只能拿固定的薪水，没有奖金，原来班长老李让我外出学习的目的，就是千方百计的不让我占他们奖金分配的名额，这是明摆着欺生。"

"这件事情告诉我一个道理，你对别人友善，在利益面前，别人不会对你友善，人总善是要吃亏的。"周历难的总结颇有些哲理的味道。

"那后来怎样了？你不会老被欺生吧。"郑浩然关切地问。

周历难哈哈地笑了，看得出他笑的无比开心，郑浩然猜测，以周历难的个性，一定做出了很有创意的举动。

"每次奖金都没有我的，我就产生了逆反，所以，当又一次学习机会到来之际，我和班长发生了激烈冲突。我拒绝再次参加学习，班长向车间主任告我状，理由是：我不服从领导安排。我暗暗寻找机会，一定要让班长得到"惩罚"以便安慰我受伤的心灵。

机会来了。等到过年之前，厂里的领导要求我们把路灯的电灯泡更换一新的时候，看到电线杆上有个马蜂窝，我对班长说，我身体不舒服，没法爬高。我要求班长在十几个人面前，爬上电线杆更换灯泡，证明他的价值。看着班长爬上去，饱受马蜂的摧残，我产生了强烈的快感。"

"哈哈。"郑浩然也不禁大笑起来，两人在沙发上笑的前仰后合。

等到平静之后，周历难接着又向郑浩然讲了自己经历的第二件事情：内定。

"在我进入工厂第二年，厂里贴出红头文件，举办硬笔书法比赛，这可正是我的强项，因为我曾练过六年的书法。厂里传言，这次硬笔

书法比赛，有可能会产生领导的秘书人选，这对于我来说，当然是个好机会，我想一鸣惊人，在这个小工厂里出人头地。

精心准备了几幅参赛作品，满怀信心的我上交了自己的希望。哪里知道，希望越大，失望越大，我那作品连入围都没有。我百思不得其解，后来宣布这次比赛的优胜者，我才看明白，原来获奖的人都是厂领导，最大的是厂长，最小的是车间主任，奖金金额从几千到几百不等，说白了，这个书法大赛，就是领导们找个由头给自己发奖金而已。”郑浩然静静地听着，而讲到这段，周历难的语气是沉重的。

“这件事告诉我，在利益社会里，权力是一种高于一切的武器。”周历难又用哲人般的观点总结了第二件事。

郑浩然不禁对周历难经历的另外两件事情倍加好奇，而这时候，周历难的话却响起来，是短信的提示，周历难低头看了一眼电话号码脸上露出了甜蜜的笑容。

“是我女儿发来的，说评上了单位的优秀员工。”周历难扑哧一声笑了。

郑浩然狐疑地看着周历难。

“我要给你说的这第三件事，就是我在那个厂里见过的优秀员工评选。”周历难说这话的时候，郑浩然心里暗暗想：“还真是巧，看来父女连心一点不假，以后我尽量养个女儿。”

在郑浩然开小差的时候，周历难又点了一支烟，把郑浩然的注意力集中起来。

“这第三件事叫出人意料的优秀员工评比结果。”周历难吐出一口烟雾。

“我那个小厂每年会有一次优秀员工评比。在我去的第三年，却发生了一件很滑稽的事情。单位上，派别之争非常严重，大家背地里下黑脚、告黑状、穿小鞋的事情不胜枚举，但是，却有一个潜规则：当面一团和气，谁也不会公开得罪人，这就是典型的面和心不和。

第9节：藏药战争(8)

评选先进这种事情，每个人都有资格，每个人都想当先进，可是，大家却都想"立牌坊"，于是，表面上还是非常谦让的。

大多数出现的情况是：被点到名的候选人不好意思选自己，但他会环视周围的同事，而同事们谁也不想当面得罪对方，纷纷举手，以表示友好。

而终于，这样的方式被电工班一个叫小张的家伙打破了，这小子在别人提名他当先进的时候，竟然走神了，以至于没缓过神来的举手投了自己一票，这一下，整个班里，就他一人是全票，理所当然的成了先进，可按照潜规则，今年的先进是该轮流给另外一个叫小赵的家伙的，于是，大家空前团结的要求小张用先进奖金请客，结果奖金发了500，请客花了1200，小张苦瓜着脸好久。"

"又到了您总结哲理的时候了。"郑浩然显然习惯了周历难的说话方式，在旁边打趣道。

"嗯，这事给我的启发是，不是你的就不是你的，多吃的就要吐出来，甚至加倍吐出来。"

"还有一件事，愿闻其详。"看得出，郑浩然已经被周历难的故事深深吸引了。

"这第四件事是让我终身受益匪浅的，可以说，基本上官场上的人都在用。"周历难卖了个关子。

"厚黑？"郑浩然插话说，"你们混官场的，听说人人一本厚黑摆在床头上，李宗吾他要是活着，这版税绝对大大的，很强很有钱。"郑浩然的搞笑让气氛更轻松了。

"呵呵，这厚黑的最基本原理就是制衡嘛！在我进入厂里第四个年头，班里从外单位调来个同事，老邢。这人40多岁，精通无线电的维修和所有机床的维修，业务比武冠军的证书可以用箱子装，属于大拿级别的人物，老邢一来了，马上就拿出了实力，不管多难修的设备，

到了老邢那里，绝对不会超过一天就摆弄好了，另外，老邢修电视、冰箱等家电，那也是一绝，好些厂里的同事都把家电搬来让老邢修，人家老邢来者不拒，修好了连盒烟都不收，绝对是雷锋级别的好同志。在老邢的提议和带动下，老邢同志做项目组长，班长做副手，带领大家完成了全厂的电力配电沙盘示意图，这个示意图最终获得了上级主管部门颁发的创新优质奖，老邢一举成了热点人物。

凭借着这些成绩，厂里进行机构调整，人们纷纷谣传，老邢将要上调了，而结果是老邢依然趴在我们这个小小电工班里，上调的是我们的班长，而新任班长应该轮到老邢吧，又错了，新任班长是另外一个毛头小伙子，后来才知道，这一切都是车间主任的意思，因为曾有好事者说过：老邢那水平，干个车间主任没问题。"

"这段经历提醒人们，对于自己驾驭不了的人物，就要压制他。"郑浩然抢在前面做了哲理发言，周历难笑起来。

"所以，后来您离开了这家单位？"郑浩然追问。

"是的，我觉得在这里四年已经是浪费了，这个小厂子里这四件事情已经足以告诉我，再待下去，我就会成了井底之蛙，因此，我把自己的特长发挥到了极致，在小厂子里辞职之后，去报业集团当了临时工，后来等到集团扩编，我成了正式工，到后来，一步步走的顺风顺水起来。"

时间过去了两个多小时，周历难闭上眼睛养神，郑浩然知道，这是周历难想要离开的信号，于是喊过服务员埋单。

当两人分别之前，周历难告诉郑浩然另外一句话："混官场的、混商场的，除了厚黑之外，床头还会放一本书，叫做《资治通鉴》。"

第10节：藏药战争(9)

第三章

得益于周历难的帮助，喜马拉雅公司没有再被任何媒体所曝光，而在这事过去一个月之后，郑浩然先后邀请了各主要的媒体广告部负责人加深了几次感情，同时也投入了一部分宣传费，有的媒体还主动示好地赠送了喜马拉雅公司几篇软文，消除以前曝光广告违规的负作用，这第一次的考验，郑浩然平安度过了，而郑浩然一直想去公司下属的地市分支机构的意愿，终于可以实施了。

乔总依然专门关照了穆副总陪同郑浩然，清晨，帕萨特就停在办公室的门口，而当郑浩然试图钻进车后排时，早已钻进后排的穆副总却指指前排，示意郑浩然坐那里。

"穆副总这人有些奇怪，显然不想跟我靠得太近，那么这究竟是什么用意呢？"一路上，郑浩然也只顾低头看报纸，司机专心开自己的车，车子里好似在打一场冷战，直到一个小时后，车子驶到Z城，这种冰冻的气氛才被融解开来。

从帕萨特上走下来，Z城的经理已经等候在办事处的门口。各地的办事处其实就是门诊，只不过喜马拉雅公司的门诊是藏医门诊而已，而这门诊的作用就是辅助销售藏药。

"这是Z城的区域经理陶威，这是总部新上任的企划经理，郑浩然。"穆副总充当了中间的引荐人。

郑浩然细细打量了一下陶威，三十岁的年纪，上身穿着一件深蓝色的衬衫，下面是一条白裤子，头发卷曲，给人一种冷冷的感觉。

"陶经理，这是郑经理第一次下到地市，所以，相关的情况你给他介绍一下，因为我是你的领导，所以，我在这里，有些话你不一定方便讲，这样，我先外出一下，中午咱们一起吃饭。"穆副总做了这样的安排。

"穆总，看您说的，您是副总，也是我的领导，哪有什么不方便说的话啊！"郑浩然立即做了一个挽留，但穆副总还是转身离开了。

来到了办公室，陶威细细打量了一下郑浩然：二十七八岁的样子，戴着眼镜，身材中等，穿着很考究。

"郑经理，我到喜马拉雅公司时间也不长，仅仅两个月而已，但是，在Z城，却有不少问题，我希望你回去之后，能把这些问题反映给乔总，如果不解决这些问题，Z城的销售不会提升上去。"陶威这番很直白的话立即博得郑浩然的好感。

"陶经理，你刚刚讲的这些话，我记住了，我临下来之前，乔总告诉我，每个地市存在一些问题，她让我大胆去发现问题，所以，咱们之间坦白交往好吗？"郑浩然这话是很明显的示好，表明了自己的态度：我不会背后给你下绊子，咱们共同的目的是互相支持。

陶威没有直接去接郑浩然的话茬，笑了笑问道："郑经理，你可别怪我考你啊，你现在对藏药这个产品了解多少？我是说对喜马拉雅公司的藏药销售情况掌握多少？"

郑浩然看出来，陶威是个很谨慎的人，陶威这番问话也传递出两层意思，第一层意思是看看你郑浩然的悟性和努力程度如何，因为算起来，郑浩然已经来到公司一个月了，作为高端企划人才，这一个月掌握的信息量应该已经能引导自己入行了，另外的第二层意思是判断一下你郑浩然的水平，看看你的基本营销思路是否正确，如果我陶威不服你，那么以后想让我配合，可不是容易的事情。

"能不能让她帮我买包烟来？"郑浩然发现办公室里还坐着一个低头整理资料的小姑娘，于是用手指指那姑娘，对陶威说。陶威愣了一下，随即立即明白了郑浩然的意思。

第11节：藏药战争(10)

"小雯，你去帮郑经理买包烟，顺便安排一下中午的午饭。"陶威把小姑娘支走了，郑浩然从口袋里掏出香烟，递给陶威一支，陶威却摆摆手，郑浩然自顾地把烟点燃了，深吸一口，开始了跟陶威的交流。

"藏药这个东西，之前我听说过，因为我是学医的，但是真正系统了解，是这一个月的事情了。我们做藏药的营销，第一步就是让人们先有藏药的概念，不要把藏（Zang）药念成（Cang）药，这跟藏文化是有关系的，当然，藏药是离不开藏医学的，说白了，我们最终卖的是藏医学的理念。"郑浩然用自己的理解向陶威解释着，陶威心里暗暗赞叹：不愧是做企划的，一下就把公司的机要核心抓在了手里。

郑浩然显然有些意犹未尽，因为陶威刚才告诉自己，他进入公司只不过比自己早一两个月而已，借此机会，郑浩然虽然谈不上有卖弄的心理，但是，依旧想让陶威更加信服自己，于是，继续跟陶威谈起了藏医学和藏药。

"藏医根据史书记载，至今已经有接近4000年的历史了，也有的书籍记载为2500年历史，不管这两个数字，哪个更准确，不容置疑的是，藏医的历史是很久远的，而国际上近两年已经认同藏医和中医、西医、印度医具有同等的地位，是世界四大医学之一，藏医的祖师，是宇妥云丹贡布，自他之后，藏医成为了藏区的守护神，在西藏、青海、四川、甘肃以及印度、尼泊尔都有深远的影响，当然这跟藏传佛教有很大的关系。"说到这里，郑浩然又点了一支烟。

"郑经理，你有自己的理解方式，这样的讲解让人听着舒服，不如找个时间，你给我的员工培训一下藏医学和藏文化吧。"陶威这个要求是一举两得的，郑浩然犹豫了一下，但是还是婉转拒绝了："下次我给他们培训，因为还有好多关于营销的东西，咱两人需要深入探讨呢！"

陶威点点头，说了句："也好。"便不再打岔。郑浩然继续了自己的话题。

"在网站上有许多介绍藏文化和藏医药的，那些东西写的太书面化了，我认为藏药最核心的东西就两点，第一点是它的选材具有独特优势，它不单纯是植物药材可入药，连珍珠、玛瑙、动物心脏、甚至金银、石头这样的成分都能入药，加上在青藏高原这种被称做地球第三极的地方，药材不会遭受污染以及日夜温差大造成的高药效是藏药的最核心优势，这点也是产品的先天优势，甚至不用宣传，只要是有意向打听藏药的消费者，都能了解到这一点。"看到陶威不住地点头，郑浩然又说道："这第二点的核心，其实只可意会不可言传，也就是藏医藏药的神秘了，我翻看了大量的资料，藏药之所以能够直接作用于疾病，这里面有心理学的原理，因为珍宝类藏药在制成后，有一个必备的仪式叫做加持，实际上就是请一些高僧来念经，且不论这样是否管用，单单从气势来讲，藏药已经被当做一种珍贵的药品了。如果把普通的中药西药比作鸡蛋，那藏药不管从价格还是定位上就好比是人参。"

郑浩然这番话讲完之后，陶威笑了，尤其对郑浩然最后那个比喻非常认同，但紧接着，陶威皱了一下眉头。

"可惜啊，Z城的市场形势不容乐观。"陶威叹口气，郑浩然知道，角色互换的时候到了，现在该自己来做一个倾听者了。

"咱们喜马拉雅公司的起家颇具有戏剧性，他走的是一条野路子，但是这条路子却走的一帆风顺。"陶威的话说到郑浩然心里去了。

第12节：藏药战争(11)

郑浩然刚刚进入公司后，做的一件极其重要的事情就是打探了喜马拉雅公司乔总的发家模式，而在得到答案之后，郑浩然跟陶威的感觉是一致的，此刻，郑浩然更希望从陶威讲解中核对一下自己掌握的乔总发家史是否有偏差，因此，郑浩然用眼睛盯着陶威，目光中充满友善，陶威于是继续往下讲下去。

"乔总组建喜马拉雅分公司之后，她便开始了电台的讲座，在电台上针对病症对症下药，没想到，这条路真让她走对了，听广播的都是老年人，而喜马拉雅的藏药系列中，最主打的产品是治疗心脑血管病的，这恰恰是老年人的多发病症，因此，在喜马拉雅进入咱们省这八年的时间，乔总就是通过在地市电台讲座建立了顾客的数据库。然后找上一群客服人员，隔三岔五给他们打电话，持续维持着销量。"郑浩然点点头，陶威的话锋忽然一转，开始涉及到实际性的问题了。

"可是，自去年年底开始，这种单一营销模式的弊端就显出来了，原先的老客户流失非常严重，停服的占了三分之二以上，而新增加的老客户数量更是寥寥无几。今年的销售额跟去年相比直线下降了百分之四十。"

"啊？这么严重？也就是说，去年这时候每月卖十万，今年只能卖六万？"郑浩然估计到了市场份额的下降，但是没有料到竟然下降如此严重。

"没听说省内有喜马拉雅的竞争对手啊。"郑浩然低声说。陶威听到了这句话，笑了一下说道："咱们这个市场暂时还没有竞争对手问题的困扰，或许是咱们销售途径太单一了。"

"嗯，等我去其他几个地市走访完毕，回头我系统分析一下。"郑浩然边说边向陶威索要了电话号码。

"以后经常保持联络，有什么需要我在总部帮忙的，你就打我电话。"郑浩然用自己的手机拨打了陶威给自己的手机号，完成了号码的

互换。

"会的，我这边还有别的问题，但是现在不方便对你讲，以后再说吧！到吃饭点了，去喝一杯！"陶威和郑浩然并排着走出办事处。

"穆副总呢，吃饭你不叫他？"郑浩然忽然想起这事。

"呵呵，哪能，刚刚穆副总发来短信，催促我拉着你来吃饭呢。"

"这个穆副总实在有些高深莫测，做事情总让人觉得出人意料，穆副总究竟是什么来头呢？光知道他已经在喜马拉雅公司四年了，可看他跟乔总的关系也是无比微妙，让人琢磨不透，抽空一定要好好摸摸他的底。"郑浩然想着心事，不知不觉跟着陶威已经走到了一家饭店的门口。

郑浩然抬头看了看这家饭店的门脸：木质的牌匾上写着西北风味四个大字，不用说，这是一家西北特色的餐馆了，而在北方，西北餐馆不多见。

新疆大盘鸡，油泼辣椒，西红柿面，手抓羊肉等饭菜分量足足的上来之后，穆副总开怀大笑了几声。

"穆总，今天让您感觉一下家乡的味道。"陶威的话让郑浩然恍然大悟，穆副总原来是西北人，而曾经听乔总介绍过自己也是西北人，那么，穆副总跟乔总应该是老乡了。

"穆总，喝点酒吧！"陶威用征求的眼光看着穆副总，而穆副总却把目光转向了郑浩然。

按照公司规定，中午时间没有客户是不能喝酒的，而这又是郑浩然跟穆副总以及陶威第一次吃饭，按照北方的规矩，总要喝点小酒意思意思的。

"拿三瓶啤酒。"郑浩然对服务员小姐吩咐，接着转头看看穆副总，穆副总点点头。

第13节：藏药战争(12)

杯子里的酒倒满之后，作为地主的陶威还没说话，穆副总举起杯子，冲着郑浩然说道："欢迎郑经理加入到咱们这个团队，喝酒不谈工作，都是哥们，来，干。"说罢，穆副总一口干掉一杯酒。陶威也痛快地把酒干了。

随后，陶威又尽地主之谊，敬了几杯酒，等到午饭结束后，出门的时候，郑浩然走在前面，而回头看到穆副总正搂着陶威的肩膀并肩走出来，两人真的好像哥们般的亲近。

下一站，是D城，在告别的时候，郑浩然无意中问了陶威一句："陶经理，来喜马拉雅公司之前，你在哪高就啊！"

"光博药业东三省区域经理"陶威的答案让郑浩然有些吃惊，光博药业在医药行业是全国数的着的，连国家级电视台都整天播放他们的广告，而曾经作为东三省区域经理的陶威在喜马拉雅公司，现在竟然趴在Z城做个小经理，可见公司里确实是藏龙卧虎，不可轻视。

穆副总和郑浩然经过中午的少量酒精润滑，感情已经有所增进了，在帕萨特开往D城的路上，穆副总主动向陶威介绍了一些地市分公司的事情，接着又问了郑浩然一个不太好回答的问题："你觉得陶威这人怎么样！"

"接触的少，不好回答。"郑浩然想把这问题托过去，但穆副总一直盯着他看，郑浩然最终长出一口气，对穆副总说了自己心里真实的想法："陶威对公司现状以及营销模式不满意，但是他似乎又被某种事情所束缚，因此在等着总部给政策支持。"

穆副总听了郑浩然一番话，不禁叫声好。

"好小子，哥们，我没看错人，你果然有独到的眼光，看事情准确。"接下来，穆副总告诉了郑浩然陶威为什么在Z城有所束缚，郑浩然听后愈加感觉喜马拉雅公司的水很深，关系远比自己想象中更复杂。

穆副总关于陶威在Z城被束缚的原因原话是这样说的："Z城目前真正执掌局面的人并不是陶威，而是办事处的会计以及现在的客服主管，会计名字叫李小丽，而客服主管是李小丽的老公王刚。王刚跟着咱们的老板乔总已经八年了，王刚最大的缺点是能力很一般，但是由于他的忠诚度，乔总已经把他当成了亲信，即使他不作为，也是有用处的。"

"那么，陶威来了之后，王刚肯定心里不服气，加上李小丽控制财务大权，可想而知，陶威日子不好过。"郑浩然低声地跟穆副总交流着。

"说的没错，还有一个很特殊的地方，在陶威到来之前，Z城的负责人曾经在一年内换了八位，每一位都是被王刚两口子打小报告打走的。"穆副总话语里有些调侃的味道，忽然转头问道，"郑经理，你觉得这种事情频繁发生，如果追究责任应该怪谁？"

"乔总！"这是郑浩然的第一想法，很显然，Z城是省内有名的好市场，这座城市的人淳朴，而且购买力也高，这样的市场搞不好不是因为竞争对手的原因，而是因为本身公司内部管理出了问题，这个责任肯定在乔总，因为她默许了王刚夫妻在Z城的垂帘听政行为，别说是陶威，就是换了比陶威水平高十倍的人，也解决不了问题。

这样想着，但是郑浩然却没有回答穆副总的问题，很简单，职业经理人法则里有一条：不要背后说发给你薪水的人的坏话。

穆副总显然看出了郑浩然的为难，于是替郑浩然解了围："我相信你已经清楚这事情的责任在谁了，所以你跟陶威在交谈的时候，我刻意进行了回避，说白了，你这次下到各地市进行走访，乔总真正的目的是想听一听你这旁观者对公司真实的想法，我们回到总部，你可以对乔总直言不讳。"

第14节：藏药战争(13)

郑浩然心里此时七上八下，他猜不透这个穆副总的目的何在，看样子，穆副总对于乔总是满肚子意见，也许穆副总是真正站在市场方向着想，希望郑浩然这新生力量能够激活喜马拉雅原本这潭死水，如果是这样，此次跟穆副总一起出行，无疑是郑浩然加入到穆总团队的良机。但是，很有可能穆副总也有第二个意图，那就是让郑浩然充当一把刀，干得罪乔总的事情，说得罪乔总的话，这样，郑浩然很快就会出局，而喜马拉雅公司回到过去那种平衡状态，穆副总依然做他的副总，位子坐得更稳。

由于刚刚分析的这两个原因可能是极端对立的，郑浩然不能轻易去剔除另外一个答案，所以，郑浩然此时能做的只能是不表态，不入伙。

"穆总，Z城的情况回到总部我一定会对乔总讲真话，而且，不止是Z城，包括我们这次下来走访的所有地市情况，我都会认真分析，给出一个真实结果。"郑浩然刻意的把给出真实结果的对象给隐瞒了，郑浩然深知，此时过多的表现自己对乔总多么负责任，并非明智之举。

穆副总把头靠在了座椅上，闭上了眼睛，安心的养起神来，郑浩然也不再说话，车子里只有司机播放了一首好听的歌曲《自由飞翔》。

是谁在唱歌温暖了寂寞
白云悠悠蓝天依旧泪水在漂泊
在那一片苍茫中一个人生活
看见远方天国那璀璨的烟火
（北风吹送）一路的芳香还有婆娑轻波
转了念地想那些是非因果
一路的芳香让我不停捉摸

是谁听着歌遗忘了寂寞
漫漫长夜一路芬芳岁月曾流过
在那人潮人海中你也在沉默
和我一起漂泊到天涯的交错
在你的心上自由地飞翔
灿烂的星光永恒地徜徉
一路的方向照耀我心上
辽远的边疆随我去远方

伴随着这首反复播放的歌，车子高速行驶了两个多小时之后，来到了D城，D城办事处相对于Z城就简陋的多了，除了硬件不如Z城之外，连人员都要少一些。

"D城是个人口比较少的城市，虽然拥有着著名的油田，但是，基本属于流动人口居多的城市，常住人口仅仅只有三十几万人的样子，因此，公司在D城的销售情况一直非常不理想，今年比往年更不理想，因为老客户的流失，而相对于其他地市，D城连乔总的广播电台讲座宣传都没有，所以，D城目前处于等死状态。"说这话的是D城的办事处经理路峰。

"路经理，你来公司多长时间了？"郑浩然开门见山地问道。

"两年多了，两年前D城没有办事处，加入了喜马拉雅之后，穆总向乔总建议，成立D城办事处，我来到了D城，也让喜马拉雅藏药进入了这个市场。"路峰说完看看穆副总。

"路经理能力很强，在D城仅仅用了一个月就把工商税务地政关系打点的井井有条，这点连乔总都很欣赏。"穆副总接话说道。

"主要是穆总您在上面支持的好。"

两人好像说相声一般，而郑浩然明显感觉到，路峰和穆副总早已是一条船上的人了，因此，郑浩然决定看看当着自己的面，他们这场好戏如何继续。

真正的戏场却是在晚饭的酒场上。

路峰定了一个非常干净的雅间，雅间里只有他们三个人，酒是路峰去超市买的，金六福白酒。

喝酒之前先上来的甜汤是玉米蛋花羹，这也是路峰特意交代服务员的，看得出，他是个非常细心的人，而郑浩然仔细观察了一下路峰的相貌：倒八字眉，凤眼，相书上曾经说过，这样的相貌是典型的粗中有细。

第15节：藏药战争(14)

路峰先给穆总盛了一碗蛋花羹，接着又赶忙给郑浩然盛了一碗，嘴里说了一句："出门吃饭，咱们没有什么领导职务之分，都是哥们，先给穆大哥。"

郑浩然心里暗自称赞：路峰这小子对于人情世故，处理的真是天衣无缝，虽然自己远来是客，但是路峰用了中国人尤其是礼仪之邦人们最最尊崇的长幼礼数把穆副总伺候的无比开心，显然，在D城这个地盘上，穆副总是当仁不让的老大，这份尊敬，的确很受用。

这场酒喝得其实是很无聊的，路峰不停地敬酒，而穆副总显然是习惯了路峰的这种招待方式，酒杯摆在面前，穆副总眉头都不皱一下地就把酒干掉。郑浩然当然也不能不给路峰面子，于是一杯一杯地喝，很快三个人喝了两斤白酒，在酒精作用下，路峰伸手搂住郑浩然的肩膀，嘴里喊着："哥们，一看你就是实在人，以后有用到我的地方，尽管说话，自家兄弟。"郑浩然脑子一阵眩晕，打着哈哈："哥们，总部那边有事你就说话。"

路峰哈哈大笑起来，拍拍郑浩然的肩膀说："同仇敌忾，哈哈，你干策划，不就是策划咱们乔总吗，呵呵！"

郑浩然猛地打个激灵，路峰这话是实话，但是路峰敢公然这样说出来，似乎验证了乔总在这个公司显然已经成了"公敌"一般。

回到酒店，郑浩然洗了个热水澡，当热乎乎的水淋遍了全身，加速了血液的循环，一阵困意袭来，郑浩然忽然感觉无比的疲惫。

"回去之后，我一定要扭转这份同仇敌忾。"入睡前，郑浩然脑子里闪过这样一个念头，在潜意识里，郑浩然已经感觉到，喜马拉雅公司内部还有更复杂的关系。

D城是拥有油田的城市，是黄河的入海口，因为靠海所以太阳也比其他城市起得早，七点的时候，已经有阳光照进来，而郑浩然刚刚洗漱完毕。

早起一直是郑浩然多年来的习惯。郑浩然信奉鲁迅先生的一个观念：每天早起半小时，等于生命每天延长半小时。

郑浩然打开手机，把昨晚记下的路峰的电话号码储存在上面，转瞬间，郑浩然想起路峰并没有把公司的座机告诉自己，想到这里，郑浩然忽然有了一个念头：基层的员工眼里，喜马拉雅公司，到底会是什么样子。

郑浩然自从进入公司之后，基本没有接触到基层员工的机会，自己部门里的文案和设计跟自己入职的时间差不多长短，而自己进入公司之后，先后遇到的事情也比较蹊跷，都是需要动用高层关系才能解决，想来想去，自己接触到的本部门之外，唯一经理级以下的员工，也就是客服部了，客服部的那些小姑娘，整天如同接电话的机器一样，抱着话机打电话，一打就是一天。

想到这里，郑浩然思索了一会儿，决定找个适当的机会，就在D城，了解一下基层员工的想法。

早饭过后，按照原定计划应该赶往Y城了，但是郑浩然向穆副总提出，要看看D城药店的概况。郑浩然的理由是很冠冕堂皇的：作为企划，有必要了解市场上同等作用的其他产品，不管是中药，还是西药或者是藏药。

穆副总略微犹豫了一下，郑浩然抓住这短暂的机会向路峰说道："路经理，你忙你的，听穆总说他也有日子没来D城了，你好好跟穆副总加深一下感情。如果方便，你找个员工陪我在市内的药店看看。"

路峰对于郑浩然的话颇感兴趣，尤其是郑浩然提到让他单独和穆副总加深一下感情，更是说到他的心里去了，因此，路峰痛快地叫过来一个小姑娘，说到："李娜，你陪着郑经理等会儿去药店看看，一定要配合好郑经理。"

第16节：藏药战争(15)

李娜点点头，郑浩然便立即跟李娜从办事处出发了。

郑浩然让李娜领着自己去看了几个药店之后，把李娜领进了一家奶茶店。

"走的口渴了，喝点东西。"说完郑浩然拉过一把椅子，示意李娜坐下。

"郑经理，你想找我了解什么情况，直接问就行，我知道的一定告诉你。"李娜的这个态度和行为倒让郑浩然吃惊不已。

"喝什么？"虽然心里吃惊，可表面上郑浩然没流露出任何的惊讶。

"奶茶！草莓味的。"李娜点了之后，郑浩然要了一杯可乐。

"李娜，你来喜马拉雅公司多久了？"郑浩然问道。

"三年了。"李娜答。

"一直在D城？"郑浩然又问。

"没有，起初我在总部，后来穆总让我来D城的。"李娜这话一说出来，郑浩然马上有了警觉，同时自嘲地笑了一下，因为此时郑浩然才感觉到自己的幼稚，在D城，路峰和穆副总怎么可能让自己了解到真实的情况？不用说，这个李娜一定也是路峰和穆副总的嫡系。

有点略微的失落，但李娜说了一句话，却让郑浩然有了一个新的想法。

李娜说："郑经理，总部先后走马灯般地换了不少企划经理了，不知道你来喜马拉雅公司之前有没有听说。"

"这个我知道，可是李娜为什么敢当着我的面说这么大胆的话呢？她只是一个普通的客服人员而已，那么只有一个可能，这番话她是替路峰或者穆副总说的，如果是这样，那么，路峰和穆副总的目的只有一个，那就是极力向自己传达一个信息，顺我者昌，逆我者亡，而穆副总拉拢自己的企图那是更加明显。"郑浩然大脑飞速运转着。

"不如借着李娜这个传话筒，给穆副总他们演场戏！"这个念头冒出来的时候，郑浩然低头喝了一大口可乐，略微理了理思路。

"李娜，我听说过频繁换企划经理的事情，我觉得可能是融合方面出了问题，我不敢说我水平比别人高，但至少我心态正确，穆总这次带我下来市场，我就是来取经的，以后跟他学的地方很多。"郑浩然知道，自己这番话，李娜回去一定是要向穆副总汇报的，不管怎样，自己当面决不能跟穆副总敌对。

"今天下午我就要去Y城，不好耽误太多的时间，咱们回去吧。"郑浩然喝光了杯子里的可乐，起身埋单，李娜脸上露出一丝不易察觉的笑容。

第四章

俗话说，一千个人心里有一千个哈姆雷特。而每个人眼中看待问题也不一样，拿着名著中的人物来说，比如说《西游记》中的孙悟空，比如说《三国演义》中的关羽，比如说《金瓶梅》中的西门庆，Y城的经理司马青云是这样写这几个人的。

悟空篇：

佛，我竟然成了佛，可我知道我永远不是魔。我是色魔，因为，色即是空，我天生对色着魔，所以，我永远不能悟出什么是空。

我手里的那根棒子，替我扫去了不少的晦气，但是，我恨它。当我把这只棒子第一次拿在手里，我知道，我失去了小龙女的爱情。因为，从那一刻起，我有了杀气，我不再是从水帘洞偷跑到龙宫和她约会的那个悟空。

我的师傅曾经告诉我，永远不要告诉别人我是他的徒弟，因为，师傅当年也曾爱恋过小龙女的母亲，但是，从师傅修道开始，他也放弃了他的爱情。或许，龙王家族的女人天生是被英雄爱慕的，但悲哀的是，她们却只能拥有轰烈的爱情却无法得到完美的婚姻。所以我相信师傅早已预见了我的未来，更多的是他不想让自己埋藏了多年的往事再从心底被翻起。

第17节：藏药战争(16)

天宫中那些女人我真的很看不起她们，除了嫦娥。可我那师弟也无法给她幸福，因为他自身也难保，他们那辛苦的爱情即使天空再出现九个太阳也无法挽回，因为两颗冰冷的心已经没有什么可以再让她们重新拥有温暖。

一棒子打在那个叫红孩儿的小子身上时，更多的是我对自己的怨恨。因为，铁扇格格生出的孩子竟然不是我的。我清楚的记得当年她曾经依偎在我身上说愿意为我生一个小猴头，可到头来那是老牛的孩子，我只有悲哀的把泪水往心里咽，因为，没有一个女人可以忍受五百年的寂寞。

当白马的蹄子敲在土地上，我知道他也很伤心，他钟情的女儿国的那位女子，是前世他的妻子，可今生安排了她对白面和尚痴心一片，我知道小白同样在诅咒那该死的西天胖子。

好在这一切都过去了，我现在是一尊佛，一尊没有快乐也没有欲望的佛。我已经等待了几万年，等待下一次的轮回，我只做回那个没有忧愁和野心的猴王。我可以搂着心爱的小龙女说悄悄话，我可以和铁扇生好多的小孩，我可以和那个叫晶晶的女孩再去盘丝洞捉迷藏。

这一切是多么的遥远又现实，可是，现在，我只有等待，等待我不是悟空的时候。

现在的我心里充满了这些欲望，我感觉自己竟然在燃烧，我的身体炙热，我的心在被融化，我的灵魂已经远离了我的躯体。我痛苦可是我又幸福着，因为，我终于脱离了我自己，我不再是悟空。

下一个轮回，我发誓，要放一颗心在一个女人的手里，只把自己交给她一个人。

关羽篇：

在炎热的夏天，我喜欢趴在城墙上看着不停飞舞的蜻蜓，暴雨即将来临之前，这些小生命疯狂的展示自己的舞蹈，间或交配的蜻蜓总

是成双成对，一汪清水应该是它们梦的温床。

每当这时，我总是微笑，我相信也只有这个时候，我的笑容才真实。

平常的时候，我的笑容总是会让人恐惧，那代表着我的又一次杀戮。杀死对手之前，我喜欢微微睁开眼睛，送上一个微笑，见过这一幕的人都说，我眼神的犀利比拿在手里的刀还要恐怖。

我的眼神中残存的不是冷酷，这个世界上只有我自己知道这个秘密。我眼神中所拥有的是哀怨。是为了一个我爱的女人哀怨。

上天给了我威武的卧蚕眉，赤红的面庞和标志性的五缕长髯，却给了我一对丹凤眼，我相信，只有天才知道我对她的柔情。

那个女人已经永远离开了，死了，我的偃月刀成就了我的威名。那一刻没人知道我的痛苦。我只爱过一个女人，从那家破旧的酒馆第一次见到她我就爱上她，我知道她注定是个不平凡的女人。

她爱的男人都是人中之龙，我清楚的知道这一点。曾经以为普天下能抵挡我和老黑联手的人已经绝迹了，而那个英俊的少年不但轻松的做到了，而且还同时捕获了她的心。那一刻，我愤怒却无奈，我发誓要成为这个时代最大的英雄，为她。

我已经得到了赤兔马，我却无法得到她。悲伤的是，曾经我离她的距离是那么近，近的只要我放弃那把有灵性的偃月刀就可以拥有她。

天愚弄人，我成为盖世的英雄却无法拥有自己所爱的人，哀，莫大于心死。一个心死的男人何苦每天瞪大眼睛看着无所留恋的世界。

走麦城的那晚夜色很深。随着赤兔的跌倒，我清楚的知道，也许离与她相逢的日子已经不远了，那种整整三十年的相思终于可以解脱了，尽管地点是在地狱。

第18节：藏药战争(17)

白衣阿蒙的脸庞是那么稚嫩，看得让人嫉妒，忽然我就欣赏起来这个少年。像我年轻的时候，我这样想的时候，已经决定用自己成就他的英雄梦。

在江东，悬在头顶的刀即将落下的刹那，我又看到一群蜻蜓在天空不停地飞，那里面肯定有一只是她，我仿佛听到她正在轻声喊着我的名字：云长。

西门庆篇：

很久以前的时候，我就知道自己是一个喜欢花的男人，我是天生的花痴。在小时候，我喜欢呆呆地看着满院的花朵随风飘舞，那却是别人家的庭院，那时，我只是一个乞丐，一个有着富贵梦想的乞丐。当我伸出脏兮兮的手抓住送到面前的两个馒头时，她笑了，而我看到了她胸前有一朵美丽的莲花。

看到她默默转身的从容，那朵莲花便印在我的心里，金光闪闪，我也立誓成为一个有钱人，这样，才有资格来拥有她。

直至二十年后，那把锋利的快刀刺穿我胸口的时候，莲花仍然在我的眼前闪现，当然，还有她那双美丽的眼睛，忽闪地看着我奔向地狱的路。

当我成长为一个白衣少爷的时候，我拥有无数财富和美丽的女人，可我始终不能忘记小时候那个仙子，我想，她应该长成了一朵更美丽的莲般的人。爱屋及乌的在众多的丫鬟中，我选择了梅，都是花一样的女子，就在梅的身上寻找逝去的梦。如果不是看到瓶儿那和她更相似的笑容，我想我会和梅白头到老。瓶儿的热烈我无从抵抗，多年后我还留恋那段每日飘飘欲仙的日子，我喜欢瓶儿弹奏出的琴声，像极了，拥有邪恶却内心纯良，我一直认为自己是一个有着魔鬼面孔的天使，不慎坠入了不属于自己的凡间。

如果没有那把打在头上的雨伞，我想，我会一直富贵而平淡地走完这一生，如果真是那样，我会后悔。人生只是一个过程，但是没有爱情的人生是一个可耻的过程。世间的人把淫荡这种恶毒的词语加在她身上，我们承受无尽的谩骂，我却享受过爱情的滋味，尽管这个代价是遗臭万年。

我无谓、无悔。我无悔自己在她身上所花的财富，我无悔设计了那个矮子的死亡，我更无悔把她的心从那个打虎汉子身上成功转移。

在一起的日子很短暂却也无尽甜蜜，我想，前生我应该是只贪恋的蝴蝶，而她是硕大的牡丹，我们相应成趣，其乐融融地彼此享受生活，享受对方。

去地狱的路上，我竟然厌恶路途的遥远，我已化作厉鬼，却希望早日和她相见。默默的，我祈祷来世她仍然叫金莲，而我却不再姓西门。

看过司马青云文章的都说司马青云是个文人，有着丰富的想象力，而且思想极其的唯美，而司马青云只是笑，随后纠正说："我是个商人。叛逆的商人。"

司马青云的确很叛逆，做事情超乎常理。

当郑浩然和穆副总来到Y城办事处的时候，办事处的门诊里只留下一个小姑娘，小姑娘对穆副总说司马青云有交代，自己有急事要办，让两位在办事处等着他，不管多晚他都会回来。

郑浩然抬手看看腕子上的表，已经六点了。

"穆副总，要不咱们先去吃饭。"郑浩然提议，穆副总点点头，等到两人吃完饭之后，时间又过去半小时，回到办事处，连那小姑娘也不见了，门诊铁将军把门，两个人只得在门外等候，好在天气适中，郑浩然不禁对这个司马青云产生了兴趣。

第19节：藏药战争(18)

"司马经理给咱们摆了空城计，有意思，穆总，司马青云什么样，看来很有个性的样子。"郑浩然试图通过穆副总口中先了解一下司马青云，穆副总却呵呵干笑了两声，说道："等见了面你就知道了，咱们这些地区经理里面，我最不了解的就是他。"

又等待了半个小时，只见一辆普桑停在了办事处门口，先是从办事处下来两个小姑娘，接着在驾驶室里钻出个黑胖子。

"那黑胖子就是司马青云。"穆副总轻轻对郑浩然说。

郑浩然早就对司马青云充满了兴趣，此时当然不能错过细细打量他的机会。在司马青云一边说"抱歉，久等"之类的话一边和自己握手的时候，郑浩然近距离观察了司马青云。

司马青云络腮胡子刚刚刮过，胡子楂还泛着幽幽的青色，身材很魁梧，足足有185公分以上，皮肤黝黑。

"不是烧窑的就是卖炭的。"郑浩然忽然想起来这句话。

"两位请进。"寒暄之后，司马青云掏出钥匙，打开办事处的门，接着顺口对两个小姑娘喊："你们都回家去吧，今天不管你们饭，下次再犯迷糊，就过来让我踢两脚。"那两个小姑娘答应着，逃离般地跑出去。

"两位可能已经吃过饭了，真对不住，明天我再盛情款待你们，今天你们一路舟车劳顿，不如咱们去洗个澡，轻快轻快。"司马青云说完，不由分说，拉着郑浩然的手就往外走，丝毫没去理会穆副总，穆副总只得跟着走了出来。

三人钻进司马青云那辆普桑里面，司马青云开始抱怨："穆总，我这车为了咱们喜马拉雅可是鞠躬尽瘁，您也给乔总提点一下，给我解决点油钱也行啊！"

"咱公司虽然没给各地市配车，但规定可以报销打车费用，你自己乐意用自己的车服务，我有什么办法。"穆副总抢白了司马青云一句。

"这车跟老婆一样，自家的放心。"司马青云大大咧咧地说道，说完，自己嘿嘿嘿地乐起来。

车子很快来到了一家叫做"碧海"的洗浴中心。

"我告诉你们，洗澡的钱我掏，你们要是找小姐，自己掏钱。"刚进门司马青云就给穆副总和郑浩然立下了规矩，穆副总捶了司马青云一拳说："你以为我们跟你一样啊，到洗浴中心就找小姐。"

嘻嘻哈哈地三人跳进了温泉池子，泡着。

"司马经理，今天你干什么去了。"郑浩然靠近司马青云，问道，从见面开始，郑浩然已经开始有些适应司马青云直来直去的节奏了，开门见山地问道。

"处理了点急事，差点让那两个丫头赔了钱。"司马青云的话，也引起穆副总的兴趣。

"讲来听听。"穆副总凑过来，来到两人对面，三人形成一个小环型。

"今天下午，办事处门诊来了个老顾客，买了几千块钱的药，可能是人多，也可能是咱们的人傻，反正就是赶巧了，叫小吴的那个姑娘，算错账了，少收了人家200块钱，要我说，这都怪咱们公司，我早就提议上套扫码设备，直接扫药盒子把价格扫进收款机，就不会出现人为算账错误。"司马青云又开始抱怨，而且矛头直接指向穆副总。

"穆总，你在总部也不知道帮我催催，我这报告都打上去快半年了，这点小事都还办不了，这是什么效率啊！"

"你小子总不能让我先掏钱给你买了吧，咱们财务制度是乔总定的，我有什么办法。"穆副总回击着。

"司马经理，那你去顾客家里要钱了？"郑浩然插话问道。

第20节：藏药战争(19)

"可不是嘛！我要不去要这钱，那个小吴自己把钱补上，她肯定也不痛快。"司马青云把头扎进水里又冒上来，然后用手把脸上的水尽可能地擦干。

"小吴后来查账，才发现自己算错价格了，都急哭了，我一看，没办法，求爷爷告奶奶买了水果去人家顾客家，说明了情况，好在人家不错，把少收的钱补上了。"司马青云再次把头扎进水里，又冒出来，嘴里吹着气泡。

"司马青云这人粗中有细，是个人物。"郑浩然一边拿条毛巾披在肩上，一边想：看样子，司马青云和穆副总的关系并不是很友好，从他几次针对总部抢白穆副总可以看出，司马青云是个有想法的家伙。

"郑经理，今天到这吧，明天咱们好好聊聊Y城的情况，你这大救星来了，以后大家的日子好过了。"司马青云这句话，顿时让郑浩然和穆副总两个人备感尴尬，司马青云却丝毫不顾及他们的感受，自顾地去吧台结账。

"郑经理，你对司马青云感觉如何？"躺在酒店的床上，穆副总看看躺在另一张床上的郑浩然，这是两个人第一次同住一间屋子，因为在Z城和D城，陶威和路峰给两人的住宿都是安排的单间，而到了Y城，司马青云却"创举"了一番。

"Y城酒店价格比较高，希望总部领导委屈一下，再说，效益不好，我只能控制成本了。"这是入住前司马青云的原话。

"我觉得司马青云很有个性，这个人很孤傲。"郑浩然一边说着，一边扔给穆副总一支香烟。

"司马青云眼里只有乔总，去年想自己承包Y城，结果我没同意，可能他对我有成见。"穆副总吐出一口烟雾，而这个话题，郑浩然当然希望了解的越透彻越好。

"司马青云是我介绍他来到喜马拉雅公司的，因为以前司马青云曾经跟我是另外一家医药品牌行业的同事，后来我们做的那个牌子倒了，我来到了喜马拉雅公司，然后把司马青云推荐给了乔总。"穆副总又说出了一番让郑浩然震惊的话。

"按照常理，司马青云应该跟穆副总的关系非常好，否则穆副总不会来到喜马拉雅之后还把司马青云推荐过来，可现在两人面不和心不和的这种状况，一定跟两个人的切身利益有关，那么究竟是什么事情，让两人决裂呢？"郑浩然思索这个问题的时候，下了一个小决心：抽个适当的时间，摸清楚两人决裂的原因，同时利用现在穆副总邀请自己入伙的机会，彻底把穆副总和各地区"封疆大吏"的关系理个明白，这对于自己在喜马拉雅公司站稳脚跟，具有至关重要的作用。

第二天的清晨，当郑浩然和穆副总来到Y城办事处的时候，司马青云已经早早等在那里。

"穆总，你是电脑高手，帮着捣鼓一下电脑吧，我这电脑又出毛病了，给人家厂家打电话，人家不理咱们。"

郑浩然感觉里面肯定有玄机，便仔细观察了一下穆副总的脸色，果然，穆副总脸上流露出一副尴尬的样子，但是此时穆副总却不能示弱："连个电脑售后中心你都搞不定，还干什么经理？"

这话堵得司马青云好久说不出话，但司马青云仍是硬生生挤出一句："当初可是你种下的祸根。"

郑浩然明白，此时自己如果再看热闹，对于穆副总和司马青云而言，势必产生争吵，一旦那样，穆副总从心底就会埋怨自己不会办事情，而不管穆副总究竟跟乔总什么关系状态，穆副总这次跟自己一起出来的另外一个目的，肯定是受乔总委托，观察自己的举动，甚至可以说是暗中考察自己的能力，如果穆副总在乔总面前说自己的坏话，那么对于自己来说，是百弊无一利的事情。

第21节：藏药战争(20)

"司马经理，今天烦请你给我介绍一下Y城的情况吧，我们下午就要回总部了。"郑浩然及时的插话，把话题引到了正题上面。

穆副总扫了一眼郑浩然，接话道："司马青云，听说你这边前两天搞会议营销，让人给查了，Y城我还有点老关系，如果你能用上，我就帮你联系联系。"

穆副总这话无疑是个示好的风向标，司马青云也乐意顺坡下驴。

"没事了，只是没收了我们几个药盒子而已，没造成什么损失。"司马青云说完，话锋一转，"这都是被销量下滑逼的，电台讲座拉来的新顾客越来越少，最后我无奈才租了一个会议大厅，发了些宣传单拉来五六十个老头老太太，我刚刚想给人家讲讲咱们药品的好处，结果不知道得罪了谁，工商局立即赶来了，好在提前我多长了个心眼，现场一盒药都没带，只是带了包装盒，这样不构成消费行为，所以，他们只是批评教育了我两句。"司马青云说到这里叹口气，随后转向郑浩然说话，"郑经理，Y城现状跟你走过的Z城、D城情况大体一致，销量下滑，新增顾客少是最大问题，解决了这问题，你就是咱们喜马拉雅公司的功勋人物。"

"嗯，回到总部，我一定要好好研究研究。"郑浩然答应着。

剩下的时间，郑浩然照例要求司马青云找个人陪自己在Y城的药店考察一番，而穆副总单独行动了，声称会见一下Y城的老朋友。

一上午的时间很快就滑过去了，用过午饭之后，郑浩然和穆副总踏上了回程的路，等到回到总部，天色已经很晚了，而郑浩然知道，自己的工作才刚刚开始，今夜对于自己而言，必将是个不眠之夜，因为要理顺的东西实在太多了，而更让郑浩然感觉到压力的是，在回程的时候，自己收到一条乔总发来的短信，内容是：明早七点你到我办公室，我要跟你单独会谈。

这条短信意义非凡，显然在比平常上班时间早一个钟头的时候乔总约见郑浩然就是要避开别人，而乔总这样做的目的显然是要了解更真实的情况，而对于尚未立稳根基的郑浩然，该怎么做呢？

回到自己的家里，郑浩然先洗了一个热水澡。

郑浩然是独居的，住房处在这座城市的南部，靠着群山，打开窗户就能感觉扑面而来的山风，以及呼吸到泥土和石头的芬芳，当初买这套房子的时候，是准备用作婚房的，没想到，房子买下来了，那个陪伴在自己身边的伊人却绝尘而去，房子里只剩下满眼的没落。

郑浩然为自己泡了一杯咖啡，熬夜的时候，咖啡是不二的选择，经过一番梳理，郑浩然把喜马拉雅公司现在存在的市场方向的问题整理了个清清楚楚，而让郑浩然比较头疼的是人员之间那种微妙的关系，郑浩然摸不准明天清早的汇报，自己该不该如实向乔总去反映，郑浩然有些顾忌：如果如实反映那些东西，不利于公司团结，而且也等于揭开公司的一些伤疤，这无疑证明了乔总运作的这个公司存在很多的漏洞，乔总会不会接受这些问题，而如果自己不如实反映这些问题，自己良心上又过不去，毕竟自己来到公司是要替公司解决问题的。

郑浩然有个习惯，只要回到家里就要打开电视机，不在于节目的精彩与否，只要是电视机里有动静，郑浩然就不会感觉太寂寞。

郑浩然点了一支烟，扫了一眼电视机，电视里正播放一个古装片的片段：一个卫士不停地求饶，嘴里喊着大王你冤枉我了，大王，真的不是我干的，而大王鼻子里哼了一声：这片疆土是我的，在这边土地上，没有我不清楚的事情，你做的那些事情，我心里明白得很。

第22节：藏药战争(21)

郑浩然忽然发了几秒钟的呆，随后拍拍脑袋，此刻郑浩然如醍醐灌顶的豁然开朗，刚刚的电视剧情节给了郑浩然启发：乔总能把生意做得这么大，她的阅历以及智商一定不会比常人更差，甚至要优于多数人，自己才走访了地市一次，就发现了如此多的问题，那么身为掌门人的乔总，对于自己家的账目岂能不门清？所以，明天的汇报，乔总只是对自己观察能力的一种压力考验而已，想到这里，郑浩然下了决心：明天如实向乔总反映所有问题。

俗话说，春雨贵如油。这座城市的春天迎来的第一场春雨在清晨如期而至了，郑浩然打开窗户，初春乍暖还寒的天气外加雨水，让郑浩然紧缩了一下身子，郑浩然的早餐只是一杯牛奶，看看时钟已经指向了六点十五分，郑浩然抓起车钥匙，起身出门。

钻进自己那辆银色帕萨特里面，郑浩然打开了音乐，一首英文歌曲飘了出来，大概这就是人们常说的小资生活吧，没有名车豪宅但也悠哉游哉。

"早，乔总。"在六点五十分，郑浩然走进了乔总的办公室。

"郑经理，这次有什么收获没？"乔总开门见山地问道。

郑浩然打开了本子，那上面密密麻麻地写了很多文字，这是郑浩然昨晚辛苦的结果，其实，不拿这个本子，这些东西也都装在了郑浩然的脑子里，只是，郑浩然深谙职场的门道：有时候，会做工作很重要，更重要的是还要会表现，最最重要的是在最佳场合表现，此次单独面对乔总，就是那个最佳场合。

"乔总，走访一圈下来，收获不少，发现问题也不少，我归纳了一下，主要是两个大方向的问题：其一是市场方向，其二是人员关系，当然市场方向是最重要的。"郑浩然给自己留了一个后手，如果乔总不希望听到自己关于人员关系方向的汇报，以乔总的聪明，一定会直接点播郑浩然：你只需要汇报市场方向问题。

乔总没有点播郑浩然，而是喝了一口桌上杯子里的水，静静地看着郑浩然，郑浩然知道，乔总在等待自己后续的汇报。

"市场方向的问题综合起来有三个方面，其一，除了电台讲座之外的宣传手段单一，导致了现有的老顾客有所减少，新增客户跟进数量不多。"

"等等，我插句话。"乔总忽然打断了郑浩然，问道，"你认为老顾客减少的最主要原因是什么？也就是说为什么很多老顾客停止用药了？"

"当然是药效明显，让那些人康复了。"郑浩然脱口而出。

"真的？你也是这么认为的？"乔总此时的神态不像个老总，倒像个跟人吵完架的小学生在寻求别的小学生的认同。

"当然，这是各地市客户服务部门通过电话问候和上门寻访了解来的信息嘛！"郑浩然解释着。

"嗯，这就好，这符合我的初衷，我希望的是用咱们药的人每一个都能尽快康复。"乔总的话让郑浩然笑了笑，此时郑浩然对乔总是很佩服的，乔总这番话至少表明她是一个不单纯为赚钱而从医的老板，而郑浩然也想起一个黑心医生的笑话：某医生开了个诊所，由于遇到急事需要外出几天，临行前把诊所里所有的事物交代给了她的女儿。等到医生办完事情回来后，医生女儿得意的告诉医生"老爸，你治了十几年隔壁老王头的病，让我几天就给治好了。"医生拍拍大腿，着急地说"我的傻闺女，给你换新手机的钱让你给治没了。"

第23节：藏药战争(22)

看到郑浩然在笑，乔总敏感地觉察到郑浩然在想什么事情，于是乔总问道："郑经理，你想起什么来了，这么高兴。"

郑浩然感觉今天这种谈话的氛围很愉快，于是便把自己想起的那个黑心医生的笑话给乔总讲了一遍，乔总听完也是哈哈大笑一阵。

"言归正传，乔总。"郑浩然知道时间宝贵，玩笑也要有分寸和火候，于是赶忙把话题重新扯回来。

"老顾客在不断的康复，新病号却没有大数量的增加，这点说明有些工作我们没做到位，而这也验证了我们宣传手段的单一，至于市场问题的其二是我们没有最大范围的把我们的系列藏药推广出去。"郑浩然顺手拿起乔总办公桌上笔筒里的五支笔。

"这只红色的笔，代表我们的"珍宝丸"，也就是明星产品，一提起"珍宝丸"，大家就会想到喜马拉雅公司的藏药是治疗心脑血管病的，这点我们做得很好，但是，由于珍宝丸的名声太响，而我们其他藏药产品的宣传又不到位，使消费者误认为喜马拉雅公司的藏药只是用来治心脑血管病的。"郑浩然说这些话的时候，乔总紧紧盯着郑浩然手中的笔。

"这支绿色的铅笔代表治疗消化系统系列的藏药，比如治疗胃病的坐珠达西、仁青芒觉，治疗肝病的松石丸，治疗胆病的八味獐牙菜丸；这支蓝色的笔代表治疗呼吸系统系列的藏药，比如治肺病的二十五味肺病胶囊、治哮喘的龙胆花丸；这支黑色的笔代表治疗骨关节系列的藏药，比如治疗风湿的儿茶丸、治疗颈腰椎的如意丸。"郑浩然把四支笔放在了桌子上，手里剩下最后一支五彩的笔。

"除了以上系列，这最后一支笔代表常见杂症系列：比如治疗妇科病的舒更胶囊，治疗男科病的前列宁，治疗静脉曲张的鹏鸟丸。"郑浩然说完，把那支彩笔也放在桌子上。

"所以，喜马拉雅公司下一步要做的重点工作是把系列藏药推出去，而不是推单品种，这是一个大品牌的概念。"郑浩然自顾地在饮水机里给自己杯子里添满了水。

"很好，市场方向还有别的问题没有？"乔总用不急不缓的语调问。

"没有了，主要问题就是这两点。"看看手里的本子，还有几条例如客户服务人员接听拨打电话不规范之类的细节性问题，郑浩然感觉此类问题完全没要占用汇报时间，因此将市场方向问题做了一个终止。

看看腕子上的手表，时间已经过去了半个钟头，现在是七点二十分。

"乔总，您看人员关系问题我还谈吗？如果不谈，我就直接谈一下针对市场问题我建议执行的几项策略。"郑浩然再次试探了乔总的态度。

"要谈，而且必须谈，你想谈什么不用隐瞒，我要听真话。"乔总扫了郑浩然一眼，态度很坚决，以至于郑浩然感觉乔总的目光中有一丝寒冷。

"那我就实话实说。"郑浩然清清嗓子。

"我感觉公司的人际关系让人觉得有些压抑，以Z城为例，Z城的经理陶威实际上是个有名无权的经理，真正的权力在王刚和李小丽手里，因为他们掌控财务。这些问题我本来不想说，但我感觉到了陶威的为难，换任何人，有这份束缚，再大本事也施展不开。"郑浩然悄悄看了一眼乔总，还好，乔总面色平静。

"所以，我觉得Z城这个状况可以改善一下，所谓用人不疑，既然用陶威，就给他些自由。"郑浩然加重了语气，乔总把郑浩然说的"自由"两个字写在了自己的本子上，这是今天谈话以来，乔总第一次在本子上做记录。

第24节：藏药战争(23)

"其他的情况呢？比如穆副总。"乔总这番问话，让郑浩然感觉一阵激灵，说实话，郑浩然不知道该如何回答乔总这个问题，因为郑浩然没摸清乔总这句话的真正含义。

"是在问我对穆副总的印象，还是问我穆副总跟各地市的关系？还是兼而有之，不管是什么意思，我都不能回答，这是个无法回答的问题。"郑浩然心里暗自叫苦。

"你们到D城没少喝酒吧！你们到Y城等了一个钟头才见到司马青云吧！"乔总这话一说出来，郑浩然立即觉得背后有股寒意，感情这乔总不出门，什么事情一清二楚，不用说，在各分公司，乔总的"眼线"遍布，此时郑浩然庆幸自己在走访的过程中始终跟穆副总保持了不远不近的关系。

"乔总，地市的事情您都很清楚啊！"郑浩然这句话是真心的赞许。

乔总笑了，笑的很爽朗，之后乔总说了一番让郑浩然备感震撼的话。

"郑经理，我很看好你，所以这次要你跟穆副总一起去各地市，我就是想把公司丑陋的东西全部暴露给你，这样你才能更快速地了解 and 融入这个公司，你刚刚说用人不疑，这话不但适用在陶威身上，也适用你自己身上，我把你当一家人，喜马拉雅公司目前就是这个现状，比不得正规的企业，但是，我能保证的是你作出成绩，你的收入远远超过同职位大型外资企业的收入。"说到这里，乔总有些激动。

"把专业的事情交给专业的人做。这是最近我才领悟到的，以前光听人说，光看书上写，直到公司出现问题，才能真正体会，我希望你是我引进正确的那个专业的人。"乔总眼睛直盯着郑浩然，郑浩然点点头。

"好吧，乔总，我告诉你我真实的看法，同时我也提个问题。"郑浩然轻轻吐出一口气。

"我知道的一定告诉你。"乔总说。

乔总的坦白打动了郑浩然，郑浩然略微整理了一下思路，谈了谈自己对于穆副总的看法。

"穆副总很有经验，他看事情看的非常透彻，属于咱们藏药行业里不可多得的人物，尤其是经验。"郑浩然的这个评价很客观，抛开别的不说，一路上穆副总讲给郑浩然关于藏药行业的业态分析，很让郑浩然折服。

乔总用眼神示意郑浩然继续。

"穆副总跟几个地市经理的关系比较微妙，Z城的陶威来的时间不长，穆副总跟他不远不进的，D城的路峰跟穆副总关系比较好，而Y城经理司马青云。"说到这里郑浩然不知道该怎么去描述司马青云跟穆副总的关系，停顿了好久想不出一个形容词。

"他们两个有怨气！"乔总这话为郑浩然解了围，同时郑浩然也感觉到"怨气"这个词用在两人身上实在是太准确了。

"这也是我想问您的那个问题，司马青云跟穆副总之间究竟是怎么回事，因为穆副总曾经告诉我，司马青云跟他以前做过同事。"郑浩然借着机会，把自己一直想知道的那个问题提了出来。

"说实话，这个问题我本来不想答，因为这里面有些隐晦的东西，但是刚刚既然我说把你当一家人，那么我也就不隐瞒什么了，你听过之后，要把握分寸。"乔总这番话表面上是拉近和郑浩然的关系，另一层用意却是一种警告。

郑浩然当然明白乔总的用意，把笔记本轻轻地合上，身子向前倾了倾，乔总为郑浩然解开了穆副总跟司马青云之间恩怨的疑惑。

穆副总是五年前乔总从中国最著名的藏药企业挖过来的，那时候，乔总的事业刚刚起步，穆副总的到来给了乔总很大的帮助，原先乔总只在省会城市做电台讲座以及设了办事处，是穆副总提议要在各

大地市全都投放电台讲座，以及设立办事处，乔总听从了穆副总的建议后，省内大型地市基本都设了办事处，销量当年便几何倍数地增加了。

第25节：藏药战争(24)

作为辐射整个胶东地区的Y城，负责人的人选不容马虎，所以，穆副总当时向乔总推荐了自己原先的同事司马青云。

司马青云除了上班之外，自己还投资开办了一个小型的电脑经营部，主要以组装电脑为经营手段。穆副总将司马青云推荐到公司之后，司马青云并没有隐瞒自己有个电脑经营部的事实，相反，司马青云主动把这件事情告诉了乔总，并且表示，自己不会因为个人生意而耽误了公司的工作，乔总对司马青云这个态度表示了极大的赞赏，并且向司马青云许诺，公司如果有关于电脑方面的需求，优先考虑从司马青云那里采购。

在司马青云进入公司一年之后，公司果然在电脑采购方面产生了需求，由于客户档案管理的电子版需要以及公司新开发出的进销存实时管理监控软件的应用，原先各办事处的机器配置已经不能满足工作需要，所以，为各办事处更新电脑这件任务就落在了穆副总的头上。

司马青云理所当然的认为乔总既然先前有过优先在自己的经营部采购电脑的许诺，那么穆副总一定会把这个单子交给自己来做，没想到，当司马青云向穆副总提出自己可以以低于市场价的价格提供电脑的时候，穆副总态度却很含糊。

最终，穆副总选择了另外一家电脑公司采购了电脑，采购的价格与司马青云的报价持平，司马青云知道自己吃了个哑巴亏，对于采购电脑这件事情，明白人心里知道，里面肯定牵扯回扣问题，而司马青云在心里怨恨，自己跟穆副总多年的交情，竟然比不过别人几千块钱的回扣，因此两个人的关系开始恶化。

司马青云所在的Y城是个比较奇怪的市场，自喜马拉雅公司的藏药进入Y城之后，始终就没有火暴过，投入和产出比基本是持平的，而当司马青云接管Y城市场的第二年，Y城的销量又下滑了，此时，核算起来，公司处于略微亏损的状态，司马青云向乔总提出，自己可以

承包Y城的市场，公司给自己一个底价，其余的一切都由自己来进行操作，司马青云的理由是：自己有一部分地政关系以及行业内的渠道，但是，由于某种原因，自己的这些关系和渠道只能跟自己个人进行合作。

乔总考虑到自己精力有限，觉得司马青云的建议有些道理，不管怎样，自己能实现旱涝保收，于是就去征求穆副总的意见。

穆副总没有直接去回答乔总是否应该把Y城承包给司马青云，而是让D城的经理路峰给乔总打电话，主动请缨去Y城把市场重新做起来。

当乔总有些惊讶地询问理由时，路峰告诉乔总：以其他几个城市的运作经验来看，喜马拉雅公司的藏药品种以及药效都具有非常明显的优势，都曾经在本地火暴过，之所以没在Y城火暴，大概是跟Y城的人文消费环境有关，因为Y城消费者属于超级成熟和理性的消费者，这样的消费环境，市场是需要一个漫长的启动期的，也就是俗话讲的需要"养市场"，前几年，喜马拉雅公司已经在Y城投入了大量的人力、物力、财力，这个市场已经"养"到一定火候了，虽然前几年没有赢利甚至还出现的微微的亏损，这些都是很正常的，所以，Y城马上就会进入火暴期。

路峰的这些话说白了可以概括为：你乔总养了几年的市场该出效益了，司马青云这时提出承包，是想捡个大便宜。

路峰的话让乔总产生了犹豫，而穆副总最终向乔总说了一句起直接作用的话，致使乔总否定了让司马青云承包Y城市场的想法。

第26节：藏药战争(25)

穆副总的原话是："Y城市场做不起来，乔总损失的是每年几十万的利润，一旦Y城市场让别人做起来，乔总等于给自己培养了一个对手，那个损失可就不好计算了。"

这话恰恰是乔总的软肋，乔总很清楚，自己用做电台节目为主要宣传手段，各地设立办事处的营销方法只能是赚取第一桶金的策略，这个策略能成功主要取决于目前内地的藏药经营企业非常少，大多数有实力的公司还没有认识到这块大蛋糕，他们还不熟悉藏药市场，缺少运作经验，而当市场运营到一个阶段之后，随着市场竞争对手认知度的增加，会有更多人来分食这块蛋糕，那时候，自己的日子就不好过了。乔总最怕的是涌现出既有资金实力又有藏药行业经验的竞争对手，一旦那样，自己就失去了入行早，对行业熟悉的优势，如果司马青云将喜马拉雅藏药操作成功了，凭借着操作经验，完全可以去代理其他品牌的藏药，成为一个有力的竞争者，真要那样，就等于搬起石头砸了自己的脚。

乔总最终否决了司马青云的想法，司马青云对穆副总的怨恨更多了一层，有时候，在开年度会议的时候，司马青云还会公开挑战穆副总的权威，把地市销量上不去的主要原因推在总部支持力度弱跟企划不利上面。

"所以，郑经理，今年我下了决心，一定找到一个好的企划负责人。"在讲完了穆副总跟司马青云的恩怨之后，乔总干脆利落地说了这句话，而郑浩然脑子里想得却是另外一回事。

"这个乔总真不简单，任凭司马青云和穆副总斗下去，自己来制衡他们，可谓精通帝王的驭人之术。假如说司马青云、路峰以及像陶威这样的大的地区经理都跟穆副总站在一条船上，那么乔总管理起来难度可就太大了，乔总是有意分化他们并默许司马青云的做法，乔总的话里只有一句有价值的话，那就是对以前的企划不满意。"想到这里，

郑浩然抬起头，直视着乔总的眼睛问道："乔总，您认为以前的企划哪些地方最薄弱。"

"光知道分析，不知道拿出对策，比如说做个什么活动，活动还没开始，做活动的弊端理由列了一大堆，到了后来，一年下来什么也没做。"乔总说完之后，又跟了一句，"郑经理，我可不希望你也这样，该做的事情一定要做，有时候就是做错了也比不做好。"

乔总说出这话之后，郑浩然忽然明白了前几年频繁换企划经理的原因以及乔总对自己谈了这么多，背后那层含义了。

"穆副总在行业里摸爬滚打太多年，对这个行业了解的太透彻了，因此乔总不管遇到什么样的棘手的事情，穆副总都能处理的很得当，让乔总有离不开他的感觉，但是，也正是因为对行业太熟悉，不管什么方案，穆副总都能很快指出弊端，这样就导致了不管企划经理提出什么方案，穆副总都能用完美的分析给否决掉，最终那些企划经理无奈，只能离开。而乔总是个很有想法的人，她也早就看到了公司发展所面临的瓶颈以及遇到的困难，只是对于穆副总的依赖，乔总不能不给穆副总面子，强行去执行自己的想法，另一方面乔总对穆副总也怨恨，怨恨他被专业抹杀了魄力，所以，现在乔总最希望的是有个人能和自己站在一条船上，作出一些大动作，而乔总之所以给自己单独交谈并告诉自己这么多内幕，很明显，自己正是乔总希望站在一条船上的那个人。"这样想着，郑浩然豁然开朗：机会就在眼前，自己不能再犹豫了，也许自己一直期望那个大展拳脚的舞台，就是喜马拉雅公司。

第27节：藏药战争(26)

"乔总，您的话我都明白了，相信我，我完全明白。"郑浩然特意的加重了语调，表示出自己已经悟到了乔总的意思。

接着，郑浩然低头看看时间，已经接近八点了，郑浩然明白，这场谈话该结束了。

"乔总，回去我会拿出几个策略，您看一下，如果没有问题，咱们就开始执行。"郑浩然说完之后，笑了一下。

乔总从郑浩然的笑容中，知道郑浩然已经领悟到了"结盟"的意思。

"做完方案你直接拿给我。"乔总说完这话，郑浩然用手比了个OK的形状，立即转身告辞了。

第五章

两天后，乔总办公室。

乔总拿着郑浩然的方案刷刷刷地在案子上面签下了自己的名字，随后打电话把财务经理叫了进来。

"张经理，郑经理这份案子我已经通过了，在执行方案过程中，只要是案子里已经涉及的费用，不需要我二次签字了，你直接拨款。"乔总顺手把案子给了财务部经理，吩咐他复印一份留存。

坐在乔总对面的郑浩然冲财务经理点点头，友好地打了个招呼。

等到财务经理出门后，乔总对郑浩然说："我还有一件事情要宣布，你去隔壁办公室把穆副总叫过来。"

郑浩然起身来到了隔壁，敲门进入穆副总的办公室之后，穆副总正埋头在电脑上敲打着什么。

"穆总，乔总让我请您去她办公室，说有事情宣布。"郑浩然说这话的时候，并没有看着穆副总，自从去地市一起走访回来之后，这是两人第一次碰面，而这次碰面让郑浩然感觉有些怪怪的，仅仅隔了这

两天，已经物是人非，两天前郑浩然还在考虑是否跟穆副总站在一个队伍的事情，两天后，却已经在心底彻底决裂了。

"穆总，我决定调整一下咱们公司的分工，成立营销策划专项事业部，以后郑浩然为事业部负责人，负责营销、策划工作，穆总，我要交给你一个重担，咱们马上成立临床事业部，你来兼任总经理，进行临床开发，把咱们的藏药放进医院去。"乔总的这个决定一宣布，不仅仅是穆副总吃惊，连郑浩然都吃了一惊，郑浩然直觉上穆副总一定会被激怒，因为此举等于宣布了郑浩然夺了穆副总的权。乔总交给穆副总那开发临床的任务并不是一个美差，临床就是跟医院打交道，通过做关系，让医生在开处方的时候，多开自己厂家的药，而藏药跟常规的西药相比，在临床上有个致命缺点--价格奇高，因此，这个工作的难度无异于蚂蚁撼山。

"郑经理，我想跟乔总谈点事情。"穆副总忽然转头面向了郑浩然，郑浩然知道自己该退场了，于是从乔总办公室走了出来。

穆副总起先并没有做声，静静地等着乔总开口，乔总却故意的沉默着，许久，还是穆副总先开口了。

"乔总，临床开发这个工作难度比较大，咱们先前曾经尝试过把几个藏药品种放进医院，但是由于价格原因，始终没有成功，现在再决定开发临床，是不是应该衡量一下必要性。"穆副总仍旧用完美的理由来否定了乔总刚刚的那个决定。

"不，老穆大哥，正因为临床这一块工作难度大才是最能出利润的地方，也正是因为难度大，别人的能力都无法胜任，我才想起这样一个决定，只有你才能把这件事情做起来。咱们地市那边现在已经差不多稳定了，赚也赚不多，赔也赔不少的，让郑浩然锻炼一下，他要有什么出格的地方你多指导指导他。"乔总这番话给足了穆副总面子，穆副总想不出什么理由来应对，只好叹口气从乔总办公室退了出来。

第28节：藏药战争(27)

"郑经理，你甩开膀子按照方案规划干吧！"乔总将这条短信发到了郑浩然的手机上之后，认为自己已经给郑浩然铺平了道路，没想到，这掀开了郑浩然和穆副总暗自较量的序幕。

郑浩然的方案中规划的第一个内容是：全面启动社区内的义诊，传递藏医药概念。具体方法是把义诊活动上升到弘扬民族医药文化的公益事业高度，联合慈善机构一起来开展这项活动。

郑浩然在方案中写明了两个重要的技巧，其中第一个技巧是先洽谈一个大型高档社区作为启动基地，举办启动仪式，这样更容易吸引到新闻媒体的报道，增加力度；第二个技巧是编辑一份名字叫《藏医藏药健康有约》的直投报纸，这份报纸主要用途是直投到各居民小区，发布义诊消息，以及介绍藏医药的起源文化等。

郑浩然把编辑报纸的工作交给了自己的手下来完成。

郑浩然部门有四个人，除了郑浩然还有两个文案一个设计，两个文案全是二十出头的小丫头，长发的叫蒋倩倩，短发的叫邓小楠，他们都是中文系毕业的学生，文笔很不错，而做设计的小伙子是艺术学院毕业的，名字叫聂超。

郑浩然知道自己要去联络媒体跟慈善机构，没有多余的时间去编辑报纸，于是，在清早的周例会上，郑浩然做了一个激发年轻人工作能力的尝试。

"现在我把编辑藏医藏药健康有约这份报纸的任务交给你们三个人，你们是一个小组，年龄最大的蒋倩倩是组长，我希望你们能好好锻炼自己，早成为能挑大梁的人，我给你们押个日期，现在是周一，到周五你们要把初稿内容交给我审查。"郑浩然说完，特意看了看蒋倩倩。

"郑经理，这份报纸的内容具体要求是什么？"蒋倩倩咬着笔，问道。

"这份报纸是围绕社区义诊活动来做的，不要做的商业氛围太浓，做得温暖一些。大调子我给出你们，剩下的你们自由发挥。"郑浩然一直不喜欢限制手下人的思维，很快的，当散会后，郑浩然已经起身离开，蒋倩倩三人却召开了内部会议。

"我看先弄个大提纲，明天就交给郑经理审查审查，提纲过了，咱们分头组织内容。"蒋倩倩这话被刚刚迈出办公室脚步的郑浩然恰巧听到，郑浩然轻快地吹了声口哨，他知道，自己这样做对了。

工欲善其事，必先利其器。郑浩然知道这个道理，因此，在联络新闻媒体以及慈善机构的事情上，郑浩然依然去找了周历难。

"浩然，我看你是越搞越精彩了，弄得我心都痒痒了。"周历难跟郑浩然开着玩笑。

"周大哥，我下一步还规划了个更大的，到时候需要你们集团跟我大力合作。"郑浩然略微有些得意地说道。

"什么更大的？"周历难提起了兴趣。

"保密！"郑浩然说完之后哈哈大笑起来。

周历难的办事效率是很高的，谈笑间替郑浩然约到了慈善总会的负责人，郑浩然在电话里跟那负责人讲明了情况，那边很快的便答应了郑浩然双方联办把慈善总会作为主办方的请求。

"周大哥，你又帮我一次。"郑浩然喝口水，向周历难道声谢。

"谈不上，你杀死这么多脑细胞替人家送政绩，人家才不会拒绝，人家不出钱，不出力的。"周历难这人最大的特点就是喜欢把一些隐晦的东西赤裸裸暴露在阳光下，但正是由于这种性格，郑浩然才乐意跟周历难交心。

第29节：藏药战争(28)

"浩然，媒体这边你别管了，到启动仪式那天，我直接把人给你派过去，你准备好新闻通稿就行了。"周历难这话让郑浩然倍感愉快。

回到办公室，蒋倩倩已经把报纸的提纲送了过来，郑浩然略微地检查了一下，没发现有大的错误，于是夸奖了蒋倩倩两句，蒋倩倩兴高采烈地带着小组成员组织稿子去了。

在郑浩然积极筹备社区义诊活动的同时，Z城经理陶威却遇到了前所未有的麻烦，不用说，这麻烦一定是王刚和李小丽造成的。

原来，陶威自从来到了Z城，王刚和李小丽就一直在排挤他，不但不配合工作，在陶威回总部开会的时候，两个人在Z城组织开了小会，会议内容就是煽动所有员工都不听从陶威的指挥。

对于任何一个经理人来说，这样的工作环境无异于一种侮辱，陶威知道，王刚和李小丽夫妇针对的并不是自己，而是经理这个职位，就算你有天大本事，在Z城也只能孤军奋战，陶威决定去找乔总要个说法，于是连夜回到了总部。

"乔总，如果你继续这样用人，喜马拉雅公司一定会垮掉。"这是陶威走进乔总办公室之后的第一句话。

而陶威刚说完这话，穆副总也恰巧走进了乔总办公室。

"乔总，陶威说的有道理，王刚和李小丽在Z城，你就是给陶威足够的权力，他们也会暗地捣蛋，但你又不舍得把他们拿掉，所以，这件事情不好办。"穆副总皱着眉头一方面替陶威打圆场，一方面把手里一份关于临床事业部的报告放在乔总桌子上。

乔总一边随手翻着那份报告，一边用眼睛瞅着陶威。

"乔总，要不我给您打个辞职报告吧，我满腔热情来到喜马拉雅公司，每天过的很郁闷。"陶威直接把这话甩了出来。

"不行。"乔总斩钉截铁地说道，随后却仿佛习惯般地问穆副总，"老穆，这事交给你处理，你给我想个办法。"

"乔总，营销方向的事情是郑浩然管的。"穆副总显然话里有话地说。

"别那么本位主义，老穆，你现在就告诉我怎么办。"乔总知道，穆副总肯定早就考虑过这个问题。

果然，穆副总微微一笑，胸有成竹地说："这事我还真琢磨过。"

"那你快说啊！"乔总催促道。

"在Z城，其实当初你把王刚跟李小丽放在那里，主要是让他们看家而已，因为Z城市场比较成熟了，所以，陶威去了也没有大的起落，这就证明陶威这样开拓型的人才不适合放在Z城，而王刚跟李小丽的想法并不复杂，他们无非是认为自己在Z城时间长了，跟着你乔总的时间也长，完全能胜任经理，既然这样，乔总你不如顺水推舟，就让王刚当经理，反正他们看家你也放心。"穆副总这话说完，乔总立即考虑到一个问题。

"陶威怎么安排？"

穆副总笑了，看看陶威，又转头面向乔总说道："您不是一直想开拓W城的市场吗？以前是没有好的人选，而现在陶威这个人选就在眼前。"

陶威此时的心里对穆副总充满了感激，因为穆副总今天给自己指的这条路子，正是自己希望解脱的最佳之路。

乔总点点头，心里暗想："穆副总处理事情就是老到，这点不但郑浩然无法比，就连自己也是甘拜下风。"

让乔总没想到的是，争取到了陶威，成为穆副总跟郑浩然较量的最重要的一枚砝码。

《藏医藏药健康有约》虽然是内刊，但是在社区投递仍然需要申请广告发布的批号，郑浩然跑了几次最终才等到那个负责人，这些烦琐的事情让郑浩然几天都没有时间去跟乔总碰个面。

第30节：藏药战争(29)

蒋倩倩如期的把报纸的内容上报过来，郑浩然等到下班之后，所有的人都走光了，才静下心来仔细地审查那内容。

蒋倩倩她们在报纸中叙述了藏医药藏文化的起源，藏药的特点又留了足够的版面刊登了喜马拉雅公司进社区公益义诊的消息，郑浩然没发现报纸上有什么大的纰漏。

"蒋倩倩这孩子还真是个好帮手。"郑浩然心里盘算着，要把蒋倩倩好好培养一番。

第二天上午，按照与慈善总会的约定，郑浩然一上班就赶往了慈善总会，在路上，蒋倩倩打电话询问郑浩然对于报纸的意见，郑浩然略微一沉思，说道："报纸的内容我没什么意见，你把报纸样稿打印出来，交给乔总过目一下，如果乔总没有什么意见，那就印刷。"

过了大约半个小时左右，蒋倩倩打来电话向郑浩然汇报："乔总没在办公室，听人说她有应酬出发了。"

"时间来不及了，这样，不用给乔总看了，直接印刷吧，有什么责任我担着。"郑浩然作这个决定的时候却没想到，就这点芝麻绿豆大的小事，也能引发一场地区经理对自己的弹劾。

《藏医藏药健康有约》印刷出来之后，郑浩然迅速安排发往了各地市，没想到报纸刚发过去还不到一个小时，乔总的电话就打进来："郑经理，现在路峰，陶威他们向我投诉了，说你印刷的报纸是废品，要给你退回来，他们公开表示，这期报纸的费用他们不承担。你印刷前没跟他们沟通一下？"

"乔总，报纸我检查过了，质量内容都没有问题啊，他们投诉理由是什么？"郑浩然不解地问。

"他们说你的报纸做得太文了，没有营销的感觉，别忘了，你的策划是为营销服务的。"乔总在电话里说。

"看来这个乔总是真不懂营销，难怪在我没来之前，穆副总只手遮天，乔总是个好医生，但实在不是个称职的老板。"郑浩然默默地想，但这话是不能直接对乔总说的。

"乔总，藏医藏药与健康有约这个报纸是围绕推广藏医学的社区义诊服务的，所以，我选择了跟慈善机构进行合作，慈善机构属于政府机关，这也决定咱们的资料不能商业化的意味太严重了，至于陶威和路峰提到的费用问题，我建议此笔费用划归到我们部门。"郑浩然提出了这个建议之后，乔总在电话那边沉默了一会儿，最终表示了同意。

"郑经理，这期稿子你为什么没给我看一下就印刷了？下次记得给我看一下，或者至少征集一下各地区的意见。"临挂电话前，乔总说了这样的话，很显然，对于这期报纸，乔总表面上不说什么，但是心里也是很很不满意。

郑浩然手里抓着电话，默默地发了一会儿呆，心里不免有种恼火。

自从大学毕业之后，郑浩然也曾先后在几个大的知名医药公司工作过，乔总这种纯粹不懂营销的老板还真是第一次见，而喜马拉雅公司目前这种人际关系的现状，显然也是自己事先没有预想到的。

以这次的事情为例，自己辛苦地为喜马拉雅公司忙碌着奔波联络社区义诊的事情，而这张小小的报纸就成为了别人做文章的工具，郑浩然心里清楚，这是穆副总背后指使自己的嫡系路峰和陶威利用乔总不懂营销的心理来告自己的黑状，目的就是让乔总对自己产生怀疑，因为当地市认为总部的企划案对自己帮助不大的次数多了，总部企划也就形同虚设了，最终自己只能出局。郑浩然可以接受这种职场的争斗状态，因为利益驱使下，每个人有不同的想法，但郑浩然不能接受的是，如此低端的纯粹为了捅黑刀而捅黑刀的这种行为让人不耻。

第31节：藏药战争(30)

"如果这次我这张报纸内容做的过于商业化，相信路峰和陶威的理由就变成了商业化太浓，不适合在社区投递，不管自己怎样做，他们都会为挑刺而挑刺，显然，乔总现在并没有意识到这一点，这样下去，自己只会越来越被动。"想到这里，郑浩然心里第一次有了一股悲伤的感觉：大风大浪都见识过，没想到现在要在小阴沟里搏斗。

感慨归感慨，但是还要想办法把这些事情摆平，郑浩然的办法是：先不理睬这些鸡毛蒜皮的小事情，按照自己的规划开始玩大手笔，等到喜马拉雅的品牌更强势了，美誉度上去了，营销方法多样化了，到时候就没有人能撼动自己了，业绩为王，这是职场跟商场永远的法则，郑浩然长长出了一口气。

.....

"弘扬民族文化瑰宝，喜马拉雅爱心义诊遍社区"当这样题目的新闻稿见诸各大平面媒体的时候，郑浩然策划的第一个活动是成功的。

经过半个月的筹备，启动仪式选择了一家高档且老年人居住比较集中的社区--龙翔花园。花园内的空地上摆放了大大的红色拱形门，在开业仪式举办的时候，慈善机构的领导、报业集团的周历难等都按时出席并且冠冕堂皇地讲了话，之后，喜马拉雅公司专程从总部请来的藏医大夫开始了义诊。

这是这座城市的居民第一次接触藏医，以往来社区义诊的机构不少，大多数都是民营医院为了卖药品举办的类似于营销专场会，而这次喜马拉雅公司的民族特色，调动起了很多人的情绪。

"藏医是很神奇的一种医术，而很多观念里面认为藏区经济发展落后那么藏医学也就不如西医中医先进，这是一种误解，相反藏医对于人体的研究更为透彻，因为藏民死亡后采取的多是天葬，由天葬师把人体各部分进行解剖，这样一来，藏医学对于人体各部分机理研究的更透彻。"穿着藏族服装的藏医专家虽然普通话不是很流利，但丝毫不

影响他的人气，随着他的讲解，越来越多的人堆涌上来。周历难替郑浩然邀请到的那些电视台记者们马上拿起了摄像机，记录着这些镜头。

看到自己的同伴如此受欢迎，另一名藏医显然也有了一些表现的欲望，他来到空地上，竟然表演了一小段舞蹈，引得人群一阵喝彩。

"我叫索南，是一名藏医，给大家讲几个神奇的有关藏医的故事。"索南的开场白引发出人们的兴趣，一时间，周围寂静下来。

"藏医里面有种诊疗术叫做夫妻诊，一个重病的丈夫即使下不了床，无法见到大夫，只要她的妻子来到藏医面前，藏医通过把妻子的脉，就能为丈夫开出药方，而且药到病除，此外，还有父子诊，同样道理，父子之间，只要把一个人的脉就能开出针对性的方子。"索南的这番话，引起一阵欬?#91;，很快的，两个藏医大夫面前都围满了咨询者。

乔总看到这一切，始终脸上挂着微笑，郑浩然靠近乔总说道："这个社区活动在全省巡回重点地区需要一个月的时间，我没法每个地区都参加，所以，我想在咱们启动仪式之后，我把方案蓝本发给各地区，让陶威、路峰他们自己做这个活动，您觉得如何？"

郑浩然这个举动显然是接受了上次报纸事件的教训，郑浩然倘若再跑去D城、W城无异于授人以柄，在穆副总授意下，陶威跟路峰随时都可能抓些小细节来无比扩大杀伤力地告自己的黑状，因此，郑浩然不去蹚其他地区的浑水，有了总部城市的良好示范作用，如果路峰陶威不尽力做好，就是他们水平有问题。

第32节：藏药战争(31)

"行，你看着安排就行，营销策划的事情你做主。"乔总显然心情很不错。

"乔总啊乔总，只要你别耳朵那么软，别人告我黑状你就对我产生质疑就行。"郑浩然心里这样嘀咕。

郑浩然把社区义诊方案蓝本分别交给了W城的陶威，D城的路峰，Z城的王刚之后，另外给他们布置了一项任务，就是让他们每天填写进度表，而这个任务郑浩然刻意让乔总在下发的文件上签了字，三个人找不到任何上诉的理由，只好乖乖地执行了，郑浩然系统方案的第一步，在一个月之后完美谢幕了，而通过社区的义诊，每个地区都增加了一些新的顾客，虽然数量还不理想，但销量下滑的趋势总算有所缓解了。

郑浩然不敢怠慢，想要借着第一个方案的东风，马上实施第二套方案，不料，穆副总所负责的临床开发部方向的工作，此时却需要郑浩然进行大力的配合，在穆副总向乔总汇报完之后，乔总向郑浩然转达了穆副总的意图，郑浩然听了乔总的话，不禁哑然失笑，因为穆副总向乔总提出需要郑浩然配合的任务竟然是：公费旅游。让郑浩然没想到的是一趟青海的行程下来，郑浩然收获了自己人生之中最宝贵的东西。

第33节：藏药战争(32)

第六章

之所以把这次工作叫做公费旅游是因为穆副总这次邀请的客人是省内各大三级甲等医院的科室主任，而名义上是举办学术交流会，其实用在学术交流上的时间仅仅只有一天，剩下的一周多的时间，都会在青海进行旅游。

临床开发工作有个"潜规则"就是，越是变着花样地花钱，让医院的专家们开心了，专家们开药方的时候考虑厂家的药就多。这次选择去青海，其实上是一举两得，喜马拉雅公司的总部在青海，以邀请参观和学术论坛的名义自然具有得天独厚的条件，而青海地处藏区，青海湖、塔尔寺、鸟岛，这些著名的旅游景点也被众多的人所向往。

经过穆副总的组织，此行加上乔总和穆副总以及众多专家和家属，总共组成了三十几人的团队。

开往机场的大巴马上就要出发了，郑浩然把通信录发给了大家，同时开始对照名单清点人数，考虑到对方都是一些有头有脸的人物，所以，直接点名字有些不合时宜，于是，郑浩然想出了一个办法，他提前打印出了《青海旅游的注意事项》发给大家，人手一份，而领到材料的人，在自己的名字上打个勾就行了。

很快的，郑浩然手中的《青海旅游注意事项》只剩下了一张，而名单上也只剩了一个人名，郑浩然皱着眉头扫了一眼那个有些独特的名字：衣晶丹。

"请问，谁知道衣晶丹来了没？"郑浩然话音刚落，一个风风火火的声音就从背后传来。

"来了来了！我这不比通知出发的时间还提前了一分钟嘛，不算迟到是吧，大叔！"

车上的人一阵哄笑，郑浩然忍不住也笑了，自己才二十七岁，竟然被人叫大叔，不知道这管自己叫大叔的人什么样子，郑浩然转过了

身子。

面前站着的是个年轻的女人，二十五六岁的样子，黑色的牛仔褲，墨绿色的上衣，脖子上戴一条细细的项链，五官算不上精致，但却很耐看的样子。

与此同时，这个叫衣晶丹的女子也注视着郑浩然：并不是自己想象中的大叔，相反很年轻，比自己大不了多少，白色的阿迪达斯运动装，手里正拿着一份貌似文件的东西。

"我很老吗？衣晶丹同学？"郑浩然开了个善意的玩笑，郑浩然已经猜到，这个年轻的女子一定是某个专家的家属什么的。

"不好意思，听您的声音真成熟，跟中央电视台解说动物世界那播音员似的。"

"你转着法地损我是吧，老赵都快七十了，拿他跟我比？"

也许是年龄相仿一下拉近了距离的原因，郑浩然多跟对方开了几句玩笑。

"别贫了，帅哥，刚才不好意思，认识一下！你叫什么？"衣晶丹看着郑浩然。

"先给你一份《注意事项》，再给你个通信录，通信录上有我的名字，郑浩然！"郑浩然说完，把一份"注意事项"放进衣晶丹的手里，衣晶丹低头仔细看起来：

一、出发前准备物品

1.高原氧少，以少吸烟多呼吸空气为佳。进藏前注意不要感冒，如患感冒最好推迟进藏，因为在高原上感冒不易康复，严重的还会引起肺水肿及其他多种并发症。所以，准备一些感冒药品和胃肠类药品是非常必要的。

2.青海（少部分地区）、西藏气候的特点是干燥、缺氧、气压低。因此，进藏前随身带一些鼻腔外用软膏和润喉片可缓解干燥带来的鼻喉部不适。

3.由于高原紫外线比较强，因此必须携带太阳帽、墨镜和防晒油。

4.一般人登上海拔2000米以上，会有高原反应，体弱的人在入藏之前准备好氧气袋或者带抗高原缺氧的药物：红景天，以备不时之需。

个人自备物品：太阳镜、防晒霜、运动衣裤、羽绒服、旅游鞋、手电、雨具及日常洗刷用品。

"喂，郑浩然，别的我都带了，因为提前通知的时候，都写着呢，这抗高原反应的药品红景天让我上哪去买？现在准备也来不及了。"衣晶丹看完第一条之后对郑浩然喊道。

"红景天早就替大家准备好了，等会儿在去机场的路上发给大家，对了，现在人已经全了，开车吧。"随着郑浩然向司机师傅一声招呼，这次青海之旅正式开始了，而衣晶丹在郑浩然身边的座位坐下来，继续学习那份"注意事项"：

二、景点的参观礼仪

1.清真寺参观礼仪：清真寺在礼拜时间一般不欢迎非穆斯林参观，但穆斯林的礼拜确实是值得一看的，应当征得同意后才可参观拍照，最好的办法是找一个穆斯林带你进入，然后由他安排你在一旁观看。到清真寺参观游览，特别要注意卫生，不能随地吐痰，乱扔垃圾，不能吸烟、唱歌和大声喊叫，以保持肃穆的气氛。礼拜大殿一般不能随便进入，若要进去，应征得教长、阿訇的同意并脱鞋进入，不能翻阅经典等。

2.佛教寺院参观礼仪：到佛教寺院旅游，不像清真寺那样严格要求，但要行为文明。在佛殿内不准用手乱摸佛像、佛经、壁画、法器，更不能从上面跨越过去。在僧众集合诵经时，不能从他们前面走来走去。参观时一般不能对着佛像指手画脚，评头论足，大声喧哗。未经管理人员同意，不能随意拍照。在转经轮或烧香拜佛时，应自左向右顺时针方向、不可逆转。藏胞和僧侣的头和帽子一般不能乱摸，

印有藏文的纸张不能乱扔，更不能当手纸用，刻有藏文的石头要摆放到干净的地方，不能碰击或打碎。如果你是佛教徒，进佛寺时，把帽子摘下来，双手合掌，举到额头，表示虔诚；如果在佛像前献布施，将得到管理人员的优厚照顾。

第34节：藏药战争(33)

3.西藏政府和旅游机构都不鼓励游客去看天葬，藏族人尤其是死者家属，不愿汉族人观看，这是民族习惯也是人之常情。如果拍照或摄影更是会惹来大麻烦，因此必须得到家属许可后才能观看，但是尽量不要拍照。如果你有机会见到，请自重你的言行。

4.在藏区偶见身挂红、黄、绿布标的牛羊徜徉于郊野，可不要随意驱赶、伤害，那是藏民敬神祭品。切勿用猎枪对准鹰鹫，藏民忌讳伤害他们的神鸟。

5.未经同意不可入庙，入庙后不可吸烟。庙内物品观看无妨，不可擅自摸佛像、经书、拍照。有些地方不可以逆时针方向行进。有些秘宗殿禁止妇女进入。

6.步入藏民的帐篷、局室，不可用脚踩门槛，也不可以在他人面前吐痰。

7.藏民伸舌头，是表示尊敬而并非嘲笑；合十则是一种礼节。

8.献哈达：哈达是藏族日常行礼中不可缺少的物品。献哈达是藏族牧民迎送客人和日常交往中使用的礼节。献哈达时，主人张开双手捧着哈达，吟唱吉祥如意的祝词或赞词，渲染敬重的气氛，同时将哈达的折叠口向着接受哈达的宾客。宾客要站起身面向献哈达者，集中精力听祝词和接受敬酒。接受哈达时，宾客应微向前躬身，让献哈达者将哈达挂于宾客颈上。宾客应双手合掌于胸前，向献哈达者表示谢意。

9.藏族生活中的礼仪：青海各个民族禁忌的内容大不相同。各族群众的宗教意识十分浓厚，特别对那些一尘不染、严格过宗教生活的信徒，不能表示看不起、不信任，或者问这问那，引起反感。藏族由于受宗教影响深刻，生活中禁忌的内容很多。忌食圆蹄牲畜和有爪子的动物，如骡、马、驴、狗、猫、鹰、乌鸦的肉。进帐篷时以男左女右的方式进入，也以男左女右顺序就座。坐定后不能东倒西歪，腿不

能伸向供佛和老年人的方向，供佛的酥油灯上不能接火吸烟或点蜡烛，佛像前必须保持清洁，不能用自己的器具去缸内取水，不能跨越亲人衣服，不能故意打狗，不能用枪射击秃鹫和老鹰，不能在畜棚圈内大小便，不能在众人面前放屁，更不能走进帐篷指手画脚，说三道四，不能说不吉利的言辞等。一般情况下，进入帐篷，一定要和颜悦色，尽管语言不通，可伸出大拇指，表示对主人的赞美，这便是同主人建立和谐关系的开始。

10.回族生活中的礼仪：回族和撒拉族的禁忌受到伊斯兰教的深刻影响。禁食猪肉和狗、马、骡、驴等不反刍动物的肉及一切动物的血，不食自死之物，凡宰食牲畜，须请阿訇或廉长者按教规屠宰，外教人或不清廉的教内人所宰食肉，均视为不洁。禁止吸烟饮酒。舀惚、倒水要顺手不能反手等，土族也忌食骡、马、驴肉，忌讳他人到牲畜圈内大小便，上炕就座，忌讳坐到主人家的枕头被子上，生孩子后一个月内家中禁止来人，忌穿戴不规范的妇女在长辈前走过，忌清晨出门办事碰上空桶及不净之物。

三、关于购物

1.塔尔寺附近有许多强卖藏刀的不法之徒常常聚集在寺庙门口以恐吓方式威逼游客购买他们的刀和其他物品，遇到这些人不要表示出对其商品的任何兴趣，不要驻足观看，到街两边的商店里购买需要的物品。这种情况在其他一些旅游点也存在，因此需要特别小心。

2.在出发前往其他景点之前建议购买足够的胶卷、电池、食品、药品之类储备，青海的其他城市很少有齐全的此类商品供应，即使有也十分昂贵。

第35节：藏药战争(34)

3.格尔木与其他非省会城市的上班时间都较短，不要用内地标准预计商店、医院等的营业时间，要留好充分的提前量。

4、不要在青海、西藏购买任何野生动物的毛皮，野生藏羚羊的角，野牦牛的头骨等。这等于在支持青海--西藏日益猖獗的对野生动物的偷猎行为。而事实上如果你在离开当地时被发现携带有这些物品，你自己很可能会面临很大的麻烦。

衣晶丹学习"注意事项"的时候，郑浩然已经把抗高原缺氧的药品红景天发给了大家，当郑浩然把最后一盒红景天送到衣晶丹手里的时候，衣晶丹歪头说道："这药的名字我喜欢，红景天，里面带个红字，和我名字有异曲同工之妙。"

"不过，这红景天是胶囊，一次吃一个，一天吃两粒，你那名字吗，哈哈！我怎么感觉像药丸子。"去机场的路上需要接近一个小时的时间，郑浩然难得的轻松，跟衣晶丹开起了玩笑。

"你这人还真是自来熟，是不是见到美女就这德行？看来你整天吃药丸吧，估计你吃的是大丈夫再造丸。"衣晶丹丝毫不落下风。

"哎对了，你是谁家家属？你肯定不是专家。"郑浩然盯着衣晶丹问。

"我当然是专家了，要不你们去腐败我为什么能跟着。"

"别乱说，咱们这是去开学术论坛会，什么叫腐败？你真是专家？怎么这么年轻？"

"我是儿科专家，哈哈！"

"晕了，又被你耍了，我们根本没请儿科专家。"郑浩然皱皱眉头，一脸苦相看着衣晶丹。

"别管我是谁了，我原本还真不想来，以为一行人都是老头或小孩儿，没想到还有你这生猛的，路上有的玩了。"衣晶丹显然很快乐的样子。

"你可别太过分，我们老总和副总都在，我有工作的。"郑浩然半真半假地说，一边看着窗外：已经到了机场了。

大家陆续地走下大巴，往机场候车厅走去，办理完相关手续登上了飞机，郑浩然扭头一看，自己身旁坐的竟然又是衣晶丹。

"怎么这么巧？咱们两个的飞机票竟然座位也挨着。"郑浩然站起身子，把自己的行李放进行李箱，顺便又帮衣晶丹把行李塞进去。

"你有没有听过一个故事。"衣晶丹忽然卖了个关子。

"什么故事？"郑浩然坐在坐椅上，翻看着杂志。

"猩猩不小心踩到白猿拉的大便，白猿小心翼翼地帮他擦干净了，后来他们相爱了，别人问他们怎么恋爱的，猩猩感慨地说："猿粪啊，猿粪啊！"衣晶丹说完笑了起来。

郑浩然用手挠挠头，小声说了句："这个星期我可有的受了。"

飞机穿过云层，释放着自己的速度，途中由于行程安排，途径中转站休息了几个小时，当到达青海的时候，已经是深夜了。

喜马拉雅总部派了专人在酒店里等候一行人，郑浩然把专家团和家属们的行李帮着送到各自的房间之后，回到酒店大厅拿自己行李的时候，却发现衣晶丹在自己行李旁边站着。

"衣晶丹，你怎么还没上去？房间给你安排好了，明天早点起，去参观我们喜马拉雅总部和博物馆。"郑浩然走过去。

"我看你这人虽然嘴损点，但挺热心的，我欺负你一天了，帮你看看行李，算是补偿吧。"衣晶丹露出一个笑容，随后在郑浩然背上拍了一把。

郑浩然瞬间呆呆地站立了两秒钟，因为这是他和衣晶丹第一次身体上的接触，而这一拍，也勾起了郑浩然心里的回忆，曾经有那么一个自己认为可以共度一生并海誓山盟过的女人以前也喜欢拍自己的背，尤其是在开心的时候，如今，一段美丽的爱情已成泡沫，尽管郑浩然封存自己的情感已经很多年了，不料，在西宁的这个夜晚，被刚刚结识一天的女子触动了自己那根脆弱的神经。

第36节：藏药战争(35)

郑浩然情绪忽然低落下来，低着头，提着行李走进了自己的房间，刚刚洗完澡，郑浩然难以入睡，于是打开自己的电脑。

"铃，铃，铃。"竟然是房间的内线电话，这个点打电话不是穆副总就是乔总，郑浩然抓起电话说了声："你好。"

"郑浩然，我是衣晶丹。"这句声音传来，让郑浩然有些莫名其妙，这么晚了，这丫头还不睡觉。

"有事吗？"郑浩然问道。

"没事，睡不着找你聊聊呗！"

"明天还要早起呢！"郑浩然提醒道。

"你要困了我就不打搅了。"衣晶丹挂了电话。

受衣晶丹的影响，郑浩然又想起了曾经魂牵梦绕的那个女人--雨，随便打开电脑，鼠标没有目的地乱点着，忽然在隐藏文件里发现一篇文章，郑浩然看看那文件日期，竟然是四年前的，把那文章点开，细细读了起来：

前尘

菩提本无树，明镜亦非台，本来无一物，何处惹尘埃

仙宫

在仙宫我只是个普通的仙童，每天看着众位神仙们讲经论道，我知道，我没有快乐。

我的师父看到我每天闷闷不乐的样子将一粒种子交给我，告诉我有一天当种子长大后我会收获我的快乐。我问他种子应该种在什么地方，他却含笑不答。

我把种子埋进土里，没有发芽；我把种子放进水里，没有发芽，而我却逐渐长大。

在那一天，我遇到了雨，一个掌管雨水的美丽神仙，我惊讶于她的美貌，于是我爱上了她。在我宽厚的臂膀里，雨含泪吻了我，种在

我们各自身上的符咒把猛兽撕咬般的疼痛毫无保留的释放在我们的身上，在我的心破碎之前，我把紧攥在手里的种子交给她。

在我吐血而亡的地方，雨埋下了种子。千年之后长成了一株美丽的植物，雨把她叫做夏奈尔。它开出的美丽花朵可以散发出迷人的香味，雨把花朵的名字叫做爱情，而花朵凋谢后的种子，雨叫它前尘。

雨把前尘握在手中，纵身跳落凡间。

前世

我是一只苍鹰，我错误的爱上了山顶的那块顽石。我用翅膀一次次地拥抱它，它的棱角让我遍体鳞伤，当它终于失去棱角接受我拥抱的时候，我的头枕在它身上慢慢垂落。

在我闭上眼睛的那一刻，我看到它旁边已经开满的叫做爱情的花朵正在枯萎，我知道只有一颗种子能够留下，就是前尘，在那天，下了很大的雨。

今生

我是一枚青涩的果实，长在皇宫的后花园里。有一个十七八岁的宫女喜欢用手抚摸我的身体。其他的人嫌我的样子丑陋的时候，她把自己的香帕放在我的身上。

我无可自拔地每天想她，我愿意为她做一切甚至是死亡。

皇宫举办的摘花比赛上，她的同伴摘到了那朵硕大的牡丹，我看到她眼神中流露出的遗憾。我知道自己该做什么。我努力膨胀我的身体，在我终于爆裂自己让灵魂脱离躯体的时候，我已成为一支天下最美丽的极品。

迎着她的笑容，我看到她的帕上绣了一个"雨"字，而我亦无悔地将芳香永远留在她的指间。

来世

我是一个平凡的男人，我只有平凡的相貌和平凡的财产。我经历过无数次的恋爱，现在我的心是一摊死水，我知道，即使刻意投掷石子，我的心也不会泛起涟漪。

她是一个平凡的女人，她受过伤害，我们在一起的时候不谈什么是爱情。她喜欢用夏奈尔，这样可以让她更年轻一些，她总是这样说。

第37节：藏药战争(36)

我们是夫妻，这才是最重要的。每当她生病的时候，我会默默给她送一碗红糖水；当我劳累的时候，她会用双手为我捏捏肩，我们就这样一直地接受着岁月的洗涤。

当有一天，我看到对面的她也两鬓斑白的时候，我们相视一笑。

离开人间的那天，她告诉我要我一定在奈何桥边等她一起上路，她将一粒种子挂在我的脖子上，种子上只刻了两个字：前尘。她说，那是我们永久的信物。

天堂

在我去天堂的路上，只降落了一滴雨。

是很多年前自己写给叫雨的那个至爱女人的，而如今几年过去了，重新读当日的文字，别有一番滋味在心头，读到文字的最后，隐隐约约，郑浩然眼前模糊出现的却是一个穿绿色上衣女人的样子，郑浩然心里一阵激灵，刚刚出现的那个模糊的影子竟然是衣晶丹。

第七章

青海的早晨即使在夏天还是非常的寒冷，地处高原地区，温差之大内地的人很难想象的到，记得有人写过一句话，叫做："早穿棉衣午穿纱，围着火炉吃西瓜"虽然不是形容青海，但这话比喻的却是非常的贴切。

曾经有家著名的空调制造企业，由于没有做好研究，在青海投入了大量的精力来攻打市场，结果赔了个血本无归，因为根据气象统计，青海早间和晚间的温度平均只有十几度。

郑浩然起床后打开窗户，用力地舒展了一下身子，尽量把心情放轻松。走廊里响起一阵咳嗽声，听声音应该是穆副总发出来的，穆副总习惯在清早就抽烟，而曾经在Y城跟穆副总"同居"一室过的郑浩然，领略过这种声音。

郑浩然拉开门走到走廊上，看到走廊上那个高大的身影正是穆副总。

"穆总，早。"郑浩然友好地打了个招呼，不管怎样，自己来到这家公司，穆副总是第一个引路人，而自己有机会来到一直向往的高原，也是穆副总提议的，就这两点，自己没有理由去跟穆副总扩大彼此之间的"缝隙"。

"这么早起来了？今天咱们活动不少，上午参观完公司和博物馆，下午就要开学术论坛会了，你可要把相机和摄像机都准备好了。"穆副总跟郑浩然打着哈哈。

"嗯，没问题，穆总，我已经准备好了。"

"你办事，我放心。"穆总借用了领导人的一句名言，郑浩然哈哈大笑起来，这种表面上的和平让两人短暂的心情愉快。

"郑浩然，等等我。"又是衣晶丹最后一个登上大巴。

由于喜马拉雅总部距离市区比较远，因此总部专门派了大巴车跟导游来引领这个"专家团"的一切活动。

大巴车上的导游清清嗓子，拿过话筒开始了介绍。

"各位好，我是喜马拉雅集团公司的办公室接待人员，这一周的时间里，由我为大家进行服务，同时我还担任导游的任务，请大家支持我的工作。"

众人一阵掌声，衣晶丹悄悄捅捅身旁的郑浩然："这小导游长得挺漂亮的。"

"嗯，我也发现了，关键是除了漂亮，还懂事，穿着打扮很得体让人看了舒服。"郑浩然一本正经地说，随后继续听导游介绍。

"各位专家团的成员，现在我们的大巴是在西宁市区行驶，我们第一站是去喜马拉雅公司参观，喜马拉雅公司是我国藏药企业的龙头，在藏药生产领域，目前喜马拉雅公司已经做到了产供销一体，在全国有三十几个营销中心，而且喜马拉雅藏药集团正在筹备上市，先后曾有十多位国家领导人到喜马拉雅公司参观过。"

第38节：藏药战争(37)

乔总此时从后排悄悄靠近郑浩然。

"乔总，有事？"郑浩然转头看到乔总，询问道。

"郑经理，你多拍点资料片，以及到了总部之后把总部相关的资料也都收集全面了，这些资料整理好了之后，你交给一个人。"乔总指指郑浩然身旁的衣晶丹。

郑浩然想问乔总衣晶丹到底是什么身份，但碍于此时衣晶丹就坐在自己身边，所以，郑浩然只是冲乔总点了点头。

等到转回身子坐正了，郑浩然看到衣晶丹正在玩手机，于是灵机一动，马上编了一条短信发给了乔总："衣晶丹是什么来头。"

发完短信，郑浩然回头冲乔总眨眨眼睛。

乔总很快回了短信，郑浩然低头看着手机屏幕，上面写着：衣晶丹是省药品招标办主任的女儿。

郑浩然冲乔总笑笑，表示知道了，同时心里暗自佩服穆副总的能力。

药品招标办对于医药企业来讲，无异于是最重要的公关部门，药品招标办的职能是与物价局、药监机构以及市政府纠风办联合召开药品集中采购，根据各级医疗机构（医院、门诊）提供的临床用药目录，招标办公室编制本年度药品集中招标采购文件，然后进行药品采购。

如果用一句简单的话来讲，药品招标办是所有医药经营企业的超级VIP客户，甚至是最尊贵的客户。

医药招标办主任在行业里面是极度难请的人物，因为他们手握大权，想从他们手里获得利益的人太多了，所以，一般他们都十分的低调，而且很少接受邀请，打个比方，请他们的难度就好比让非体操运动员完成一整套的托马斯全旋动作。

没想到，穆副总还真有本事，虽然招标办主任没有邀请到，但是他女儿衣晶丹来到了青海，这就等于给了喜马拉雅公司一个天大的面子，甚至可以说，不出什么意外，喜马拉雅藏药已经成为来年药品招标办公室采购的目标了。

"郑浩然，想什么呢！"衣晶丹的问话打断了郑浩然的思绪。

"想你！"郑浩然竟然脱口而出这话，随后回过神来，连忙说，"不，不好意思，我乱，乱，乱说的，没想什么！"此刻郑浩然窘的脸红到了耳朵根。

衣晶丹扑哧一声笑了，随后抢白郑浩然："原来你也会脸红啊！听人说，会脸红的男人心灵纯净。"

郑浩然不敢继续和她贫嘴，赶忙转换了个话题。

"衣晶丹，等会儿到了总部，我给你当导游，你有什么想知道的，我替你解答。"郑浩然心里暗想，现在她代表的可不是她自己，而是招标办，让她满意了，临床这工作就等于成功一半了。

"你行吗？导游小妹在那呢，不明白我可以问她，人家多漂亮。"

"我怎么不行？我可是专门研究藏文化好几个月呢！再说，我也不难看吧！"郑浩然恢复了常态，与衣晶丹调侃着。

"各位专家们，现在车子已经到达我们的喜马拉雅藏药集团，请大家下车。"导游小姐的话让两人的调侃终止了。

郑浩然赶忙从背包里拿出摄像机，跑下车去，他要记录下这些美好的时光。

喜马拉雅公司总部的高层主管手里捧着洁白的哈达正等候在车下，依次下车的人都接受到洁白的哈达敬献在脖子上的礼遇，献哈达的人微笑着对大家依次说："扎西德勒（吉祥如意）。"

等到所有人都佩戴上哈达之后，前来迎接的高管又端上来了青稞酒，每个碗里的青稞酒都满满的。

第39节：藏药战争(38)

"郑浩然，麻烦了，这么些酒喝完我就走不了路了。"衣晶丹匆忙地跑到郑浩然身旁，说道，"喝不了你替我喝。"

"这酒可不能替，这代表主人对客人的尊敬，找人替是对主人大不敬。"郑浩然解释着。

"那怎么办？惨了！"其实，当时跟衣晶丹同样想法的人有N多，因为专家级别的人大都岁数超过了四十岁，而那些家属一般非女士就是小孩儿，也都是不能喝酒的主。

穆副总快走几步，挡在了众人的身前，而众人也都明白穆副总这是在为大家做示范，或者说在教给大家怎么解围，于是所有人都认真的看着穆副总的动作。

只见穆副总先轻轻喝了一小口碗里的酒，然后双手放在胸前，很礼貌地等待敬酒的人把酒再添满，对方添满酒后，穆副总又喝了一小口，再次等待添满，当添满后，穆副总又喝了一小口，如此往复了三次，穆副总第四次喝酒的时候，把酒喝干了，随后，他对着接待方的领导说："其他人都是第一次来藏区，他们只能随意，希望理解。"对方点头。

穆副总把大家召集在一起，告诉大家：每碗酒稍微喝一点之后，等待对方添满，之后再喝一点，如此往复四次即可。

有了穆副总传授的招数，大家不再惧怕喝酒了，一时间气氛热火朝天，郑浩然趁机抓拍了很多精彩的镜头。

迎宾礼完毕之后，众人走到了喜马拉雅的办公大楼里面，在办公楼里面，一进门的地方很醒目地挂着关于喜马拉雅公司的主要简介，郑浩然盯着上面的文字看起来：

喜马拉雅藏医药集团是全国藏医药行业目前唯一一家集医疗、科研、教育、生产、资源保护等多位一体的国有集团公司。

集团下属藏医院、藏医学院、藏医药研究所、青海喜马拉雅藏药药业股份有限公司、青藏国际旅行社、青海喜马拉雅高科技开发有限公司等机构。拥有500万亩天然药材保护基地，形成了以藏医医疗为基础，藏药科研为先导，藏药生产为主体，藏医学教育为重要组成部分的有机整体。

尽管在画册和宣传材料上，郑浩然无数次看到或用到过这段简短的文字，但是，当身处这段文字的源头的时候，郑浩然还是抑制不住内心的激动。在这段文字的下面，是十几幅国家领导人参观喜马拉雅集团的照片。

"郑浩然，问你个问题，这哈达我现在戴着，回到家我怎么放啊！"衣晶丹这个问题，使郑浩然转过头来，而仔细打量衣晶丹，郑浩然才发现，今天她的穿着打扮显然跟昨天有了明显的不同，风格也有所转变。

今天衣晶丹换了白色的T恤，外面是一件金色的小外套，她把哈达当丝巾般的系在脖子上，很有种脱俗的感觉。

"哈达带回家之后，不要折叠，要在衣橱里找个地方挂起来，传说中，哈达是有灵气的，能保佑主人平安。"郑浩然一边回答一边看着大队伍已经走远，连忙说，"快跟上，咱们掉队了，大部队去参观藏文化博物馆了，那里可是重头戏。"

"那还不快走。"衣晶丹又在郑浩然背上拍了一下，两人急赶慢赶地来到了藏医药文化博物馆前面。

两人站在藏医药文化博物馆的前面，当郑浩然为衣晶丹拍完照之后，衣晶丹问道："这个文化馆外形看着似曾相识呢！"

"是不是有点布达拉宫的感觉？"郑浩然提醒道。

"对，对，就是这感觉。"衣晶丹点头。

第40节：藏药战争(39)

"这座建筑融合了藏族的民俗元素和现代建筑的时尚元素，以天圆地方的古老主题，对藏式建筑风格高度抽象和再现，主体建筑气势宏伟，内涵深邃。"郑浩然背课文般地给衣晶丹讲解着面前的博物馆。

"郑浩然，昨天恶补了不少功课？"衣晶丹问道。

"嗯，确实，这是我的工作，不过昨天我恶补可不是为了给你当导游的。"郑浩然莫名其妙地说了这样一句话。

"今天你怎么这么殷勤？俗话说，无事献殷勤，非什么即什么！"衣晶丹又开始了对郑浩然新一轮的抢白。

"大小姐，我要不殷勤点，把你得罪了，我们喜马拉雅公司那藏药招标可就没门了。"郑浩然口无遮掩地说。

没料到，郑浩然这句话却让一直跟自己玩笑的衣晶丹顿时严肃起来。

"郑浩然，如果你仅仅把我当招标办的公关对象来对待，那你现在就一边凉快去，本小姐不需要你伺候。"甩下这句话，衣晶丹独自走进文化馆里，郑浩然仿若一只追赶蝴蝶未果的猫一样，讪讪地跟在后面，因为他搞不明白，衣晶丹为什么会对自己这个还相对陌生的人发脾气。

这藏文化博物馆里的人并不是太多，大概因为这里的门票价格也是不菲的，正因为那份清静，也使得人们可以静下心来了解那份神秘的文化。

衣晶丹跟着人群走进了博物馆的文化发展展厅，这个展厅里放着包括藏医学祖师在内的二十八位对藏医学发展作出杰出贡献的人的画像，衣晶丹静静地看着，旁边的导游，正用官方语言向大家解说着：

"现在大家看到的是藏医药学发展的七个历史时期的介绍，二十八位历代著名藏医药学家的事迹、塑像和名著，勾勒出藏医药发展的辉煌历史轨迹，向人们介绍了作为世界医学宝库中的一朵奇葩--藏医药

悠久而灿烂的历史和丰富而博大的医药文献。一位位造诣高深、影响久远的名医和他们对疾病的独到见解和独具特色的治疗方法，展示了作为世界四大传统医学之一的藏医史绚丽多彩的画卷。"

衣晶丹对于这些解说提不起任何兴趣，因为这些枯燥的东西，随便哪本资料上都会写的很清楚。

"这个人为什么闭着眼睛呢？"在一座画像前，衣晶丹自言自语地说道。

"这个人名字叫做董格妥交，他是公元四世纪藏王的御医，也是他开创了藏王的御医时代，从此后，每个藏王都会有自己的御医，他闭着眼睛一方面代表一种安详，另一方面还预示着一种神奇的现象。"郑浩然的声音后从面传来。

衣晶丹转过头，看到郑浩然正一本正经地看着自己。

"你跟着我干什么？"衣晶丹语气里却有一丝喜悦的感觉，甚至有一丝撒娇的味道。

"我怕你走丢了，乖，叔叔看着小朋友，小朋友就丢不了。"郑浩然用了一个善意的玩笑把先前那场不快化解的无影无踪。

"郑浩然，刚刚你说那个叫董格什么的，也就是画上这个御医闭眼睛还有另外一层意思，快别卖关子了，给我讲讲。"

"你怎么不去问导游？"

"导游不如你讲的好玩。"

"天哪，这是什么逻辑，人家是专业的，你非要听野史。"

"其实，不管专业还是野史，都能让我觉得长了见识，这就好，回去我准备做个关于藏文化的专版。"衣晶丹忽然微微一笑。

"专版？"郑浩然有些惊异，但随后马上反应过来了。

第41节：藏药战争(40)

"你是记者？或者编辑！之前怎么不说，我最害怕跟记者打交道了。"郑浩然调侃着。

"你又没问过，告诉你，如果我不是记者，我才不会来青海，你以为我来是替我父亲接受你们邀请啊！大错特错，我是职业需要，正好近期我们报社没找到什么好的课题，我又听父亲说你们有个专家团来青海，我才来的。"衣晶丹的话让郑浩然不禁有一丝的欣喜。

其实，这份欣喜是很隐晦的，骨子里，郑浩然是个有些清高的人，他看不惯社会上一些丑陋现象，比如行贿、受贿、旅游、宴请等，但是身在社会，自己无力改变什么，只能迎合了，而当此时听到衣晶丹说自己来青海并不是因为父亲的这层权威关系，郑浩然顿时感觉衣晶丹的父亲值得让人尊敬。

郑浩然正发呆，衣晶丹捅捅他："喂，你刚才还没给我说完御医的事情呢！"

郑浩然回过神来，心情忽然大好，此时两人已经走到了另外一个展厅，这个展厅里展示的是藏药材标本。

"御医所以闭着眼睛，是因为他的眼睛是瞎的。藏医学里面有个很奇怪的现象，凡是有名的藏医，到最终都逃不过一个结局，就是眼睛会瞎了。有人说这是因为他们长期跟药材打交道，有些有毒素的东西，对眼睛有害。"郑浩然边说着，边指着一个被密封在玻璃罐内黑色的圆形标本。

"这是什么？"衣晶丹凑近了那个标本的说明牌，只见上面的文字写着：佐太。

"佐太是藏药里面非常珍贵的成分，是用水银、金、银等多种矿物质炼成的。"郑浩然解释着。

"啊，那岂不是会有毒？"衣晶丹睁大眼睛，觉得不可思议。

郑浩然笑笑，随后说道："你是记者，没听说吃藏药吃死人吧！"

"这倒没有，倒是经常听人说藏药挺管用，哎，对了，是不是通过提炼，就把毒素去掉了？"衣晶丹谦虚得像个小学生，看着郑浩然。

"不但去掉了毒素，还能变成对治疗疾病非常有作用的成分，其实，在医学里面无所谓什么是药什么是毒，都是相对的，当初神农品尝百草，也将很多毒药作为了方子用来治病。"郑浩然一边说一边带着衣晶丹在展厅走，随时把自己知道的药物标本指给衣晶丹看。

博物馆实在很大，看完药物标本展厅之后，两人又走进了天文历算的展厅，展厅里摆着很多圆盘之类的天文历算工具，衣晶丹对这个表现了浓厚的兴趣。

"天文历算学是藏民族的祖先在长期的生产、生活实践中总结出来的一门自然科学，是藏族文化的重要组成部分。它历史悠久，文献丰富，并有鲜明的民族特色，在藏族人民的实际生活中应用范围很广，对藏族地区的农牧业产生了重要的影响。天文历算同藏医药学有着直接关系，藏民族通过长期实践，得出有算必有药，有药必有算的辩证说法，如通过掌握外界气候变化、五行运行规律，来进行疾病的诊断、治疗，药材的采集、炮制等。即就是在科学技术高度发展的今天，仍具有学习、研究、利用的价值和不可替代的作用。"当导游说完上面那番话的时候，衣晶丹掏出笔，在本子上刷刷地写着。

"写什么呢？"郑浩然问道，没想到衣晶丹却脸色微微一红，郑浩然瞥了一眼本子上，原来衣晶丹按照导游小姐模拟演示推算出的今天的藏历日期，正记在了本子上，在日期旁边还写了郑浩然的名字。

第42节：藏药战争(41)

"你不会用今天这个日子去找老和尚算姻缘吧！"郑浩然开玩笑的一句话，惹来衣晶丹说出的两个字："讨厌！"

收起本子，衣晶丹忽然问了郑浩然一个很搞笑的问题："你油嘴滑舌的，相信骗不少小姑娘喜欢吧？"

"我哪油嘴滑舌了，我从来不会骗人。"郑浩然回答这个问题的时候，又不自然地想起了始终无法忘记的那个女人。

"我要是喜欢一个人，绝对不会骗她、哄她，我会把她放在心里最深的地方，用心头肉包起来，外面穿上铠甲，打开的日子只有她知道。"郑浩然自顾地感慨着，默默说这番话。

衣晶丹忽然沉默了，思索着什么，显然，衣晶丹在品味这句话，许久，一字一句地把这话重复了一遍：喜欢一个人，绝对不会骗她、哄她，我会把她放在心里最深的地方，用心头肉包起来，外面穿上铠甲，打开的日子只有她知道。

"好了，别发呆了，太酸了这话，跟琼瑶奶奶的台词似的。"郑浩然打破了瞬间的那份沉默。

"走，我们去看吉尼斯世界纪录去。"郑浩然加大声音，衣晶丹回过神来。

荣获"大世界吉尼斯之最"证书的是一幅被称为《中国藏族彩绘大观》的画卷。

"这幅画卷长618米，总画面1500平方米，上有唐卡700多幅，不同的堆绣图案3000多种，内容博大精深，其中包括藏族对宇宙形成的认识、历史、宗教、医学、文化生活等诸方面，堪称藏族文化的百科全书。《彩绘大观》从策划到完成历时长达27年，由青、藏、甘、川、滇五省区四百多位藏、蒙、土、汉学者、专家、顶尖工艺美术师，采用纯天然绘画颜料，以藏族传统艺术绘画技法绘制而成。画面气势恢宏，绚丽多彩，富丽堂皇，纤毫毕现，极尽工细，令人叹为观止！"导

游小姐的声音在不远处传来，顺着声音方向，郑浩然看到乔总和穆副总正和大部队向这边走来。

"你们感觉怎样？"问这话的是乔总，乔总说完，看看衣晶丹。

"以前对藏文化没什么认识，看了这个博物馆，真觉得藏文化太丰富了。"衣晶丹答。

"你要是有什么不明白的，就问他。"乔总指指衣晶丹身旁的郑浩然。

衣晶丹忽然在心头掠过一个让她自己都觉得很有趣的念头。

"乔总，郑经理知道的可多了，刚刚我有什么不明白的，郑经理给我讲的很耐心，不但口才好，脾气也好，在他面前我都觉得自己都是文盲了，他那水平，我觉得不次于导游，郑经理可真是个人才！"衣晶丹说完这话，冲郑浩然眨眨眼睛，而她那眼睛里包含的那份笑意，足以让眼睛弯成了月牙儿的形状。

郑浩然脸微微红了，他显然知道衣晶丹这是恶作剧般的夸奖，但没有其他应对办法，因为此时乔总正看着自己呢。

"为专家团服务是我的职责，你们满意了，我就完成任务了，谢谢夸奖。"郑浩然打着官腔地认真回答，心里却想着：这个衣晶丹，真让人头疼。

结束了博物馆的参观，下午就是学术论坛会了，这场表面上的学术论坛会，背后的含义却是喜马拉雅公司临床产品的展示，关乎着喜马拉雅临床系列的藏药是否能得到这些专家们的青睐，对于这场论坛会的准备穆副总不敢怠慢，而郑浩然也知道这场学术会的重要性，在匆匆用过午饭之后，郑浩然起身赶往了学术会的地点，帮着穆副总理来进行准备工作，穆副总对着郑浩然点点头，相对于公司的前途，职场的那点个人恩怨，又能算的了什么？